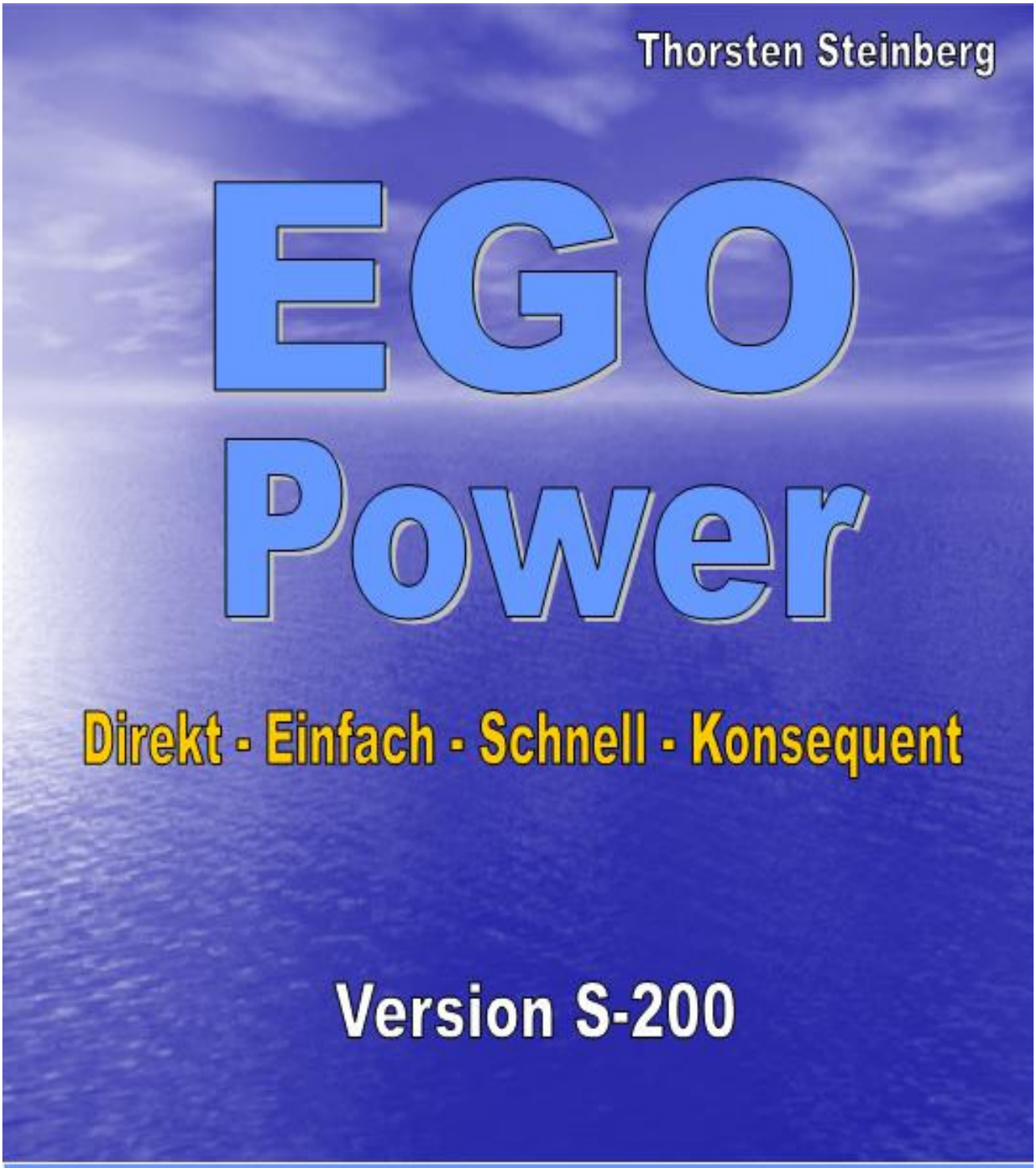


Der Welt ist vollkommen egal, wie es dir geht.
Nimm deswegen dein Leben in deine eigene Hand.

Ego-Power

Direkt - Einfach - Schnell - Konsequent

Der Welt ist vollkommen egal, wie es dir geht.
Nimm deswegen dein Leben in deine eigene Hand.

Version S-200

www.egopower.de.vu

Widmung

Allen Menschen, die sich ihre Gedankenfreiheit bewahrt haben
und von den Medien noch nicht gleichgeschaltet sind.

Haftungsausschluss:

Alle Methoden, Tipps und Tricks wurden bei anderen Menschen beobachtet oder aus verschiedenen Quellen (Internet, Bücher, Zeitungsartikel) zusammen getragen, analysiert und getestet. Trotzdem können wir keine Garantien abgeben, ob diese auch im persönlichen Umfeld funktionieren, weil die menschliche Kommunikation durch viele Faktoren und Einflüsse im täglichen Umgang bestimmt wird. Sehen Sie diese Informationen lediglich als eine Sammlung von Ideen an, die zu Ihrer Unterhaltung, als Nachschlagewerk und als Hilfe dient, um Vorgänge einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.

Wir übernehmen keine Verantwortung für die Folgen.

Alle Rechte der Verbreitung durch Schriften, Fernsehen, Funk, Film, Video, foto- oder computertechnisch sowie durch zukünftige Medien sind vorbehalten. Bei Zuwiderhandlung und missbräuchlicher Verwendung kann Schadenersatz gefordert werden.

Autor: Thorsten Steinberg

Originalausgabe

1. Auflage: August 2006,

© 1996-2006 by Thorsten Steinberg

Lektorat: CM

Gedruckt bzw. kompiliert in Germany

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis 9
Warum es diese Bücher gibt 20
Der selbst-bestimmte Ego-Power-Mensch 22
Einleitung 23
Die Grundlagen des menschlichen Verhaltens. 25
Die Steuerung der Verhaltensweisen… 27
Satanische Thesen 28
Gewissen ??? NEIN, DANKE! 29
Die Durchsetzung der eigenen Interessen 31
Egoismus 32
Du musst ein Schwein sein, in dieser Welt? 32
Keine Kompromisse = Keine Probleme 33
Der Sinn des Lebens 33
Die wahre (?) Bedeutung der Dinge… 34
Anleitung zum Unglücklichsein 34
Alles hängt mit allem zusammen 35
Die Lüge der Normalität 36
Geistiges Kleinkrämertum 36
Alles ist Feedback 37
Der Sinn der Krankheiten 37
Der Grund der Ausländerfeindlichkeit 41
Die drei Ansichten 41
Die Konzentration auf einen einzigen Gedanken 42
Manager - Oder die dumme Seite der Macht 42
Der Schweinezyklus 43
Lass gehen, was zu viel Energien kostet 43
Kämpfe nicht - SIEGE 44
Geistige Landkarten 44
Nimm den leichten Weg 45
Was sollen denn die anderen denken? 45
Die Vergangenheit 46
"Das Puzzle-Denkmodell" 46
Die Gerechtigkeitsfalle 47
Lähmung - Die geistige Leichenstarre 48
Schluss mit sinnlosen Konventionen 48
Klage nicht - LEBE 49
Das Bedürfnis nach Bestätigung 49
Die Macht der Versprechen und der Schwüre 50
Die Illusion der Sicherheit 50
Reflektionen zum Thema: Erpressung. 51
Die perfekteste Kommunikationsform - EMAIL. 51
Die kritische Masse, ... 51
Geistiger Vampirismus. 52
Der Sinn der Enttäuschungen. 52
Die Flucht vor der Gegenwart 52
Der Groove der Gefühle 53
Sexual Healing 53
Der Frosch im Teich 53
Hat die Welt mich eigentlich verdient? 54
Alles was wir tun, hat Folgen 54
Wir begegnen Jedem mindestens 2 mal 55
Die universelle Glücksformel 55
Die Relation der Wichtigkeit 55
Wenn Stolz schadet 56
Du hast immer Recht! 56
Die universelle Streitformel 57
Universeller Lösungsansatz bei Streit 58
Macht der sinnvollen Handlungen 59
Die Statistiken 59

Die Globalisierungsfalle 59
Planungstypen 60
Der gute Ruf 60
Das Netzwerk der Beziehungen 60
Referenz-Modelle 61
Die magische Brille 65
Die Macht der Entscheidungen 65
Persönliche Strategien 66
Das Helfersyndrom 67
Menschen-Typen 68
Dein Glaube 69
Das 3-geteilte Verhaltensmuster 69
Der Kausalitätsirrtum 69
Der Titanic Effekt 70
Ausreden und Ausflüchte 70
Der Faschings - Effekt 70
Regel-Paradigma 71
Die Überzeugungskette 71
Das geistige Bilanzierungssystem 72
Das Ziel ist der Weg. 72
Dummheit & Faulheit 72
Lebensbereiche 73
Anonyme Wunschartikulierung 73
Gefühlsverpflichtung 74
Relative Fähigkeiten 74
Sofortige Gefühlsreaktionen 75
Das Hausfrauensyndrom 75
Irrweg der Psychotherapien 75
Was richtig ist, muss richtig bleiben 76
Der AHA-Effekt 76
Lüge und Ehrlichkeit 77
Die Macht 78
First Position 80
Wo sind sie geblieben? - Die Faulen! 80
Objektorientiertes Denken 81
The Game 81
Der mentale Supergau 83
Der Sinn von unangenehmen Gefühlen 84
Die Umgebung prägt den Menschen 85
Besorg's dir - SOFORT 85
Zeitlicher Bezugsrahmen 85
Der Aggressionstrieb. 86
Die Verantwortungsfalle 87
Das ist aber schwer 88
Wie du alles bekommen kannst 89
Motivation durch Druck 89
"Hätte ich damals nur anders gehandelt" 90
Klare Thesen 90
Staats-Gläubigkeit 90
Die Suche nach dem Sündenbock 91
Der Guru in dir 91
Geld = der Grund von Problemen? 91
Mentaltraining 92
Die Moral 93
Der Vergleich mit anderen 93
Die freie Problemwahl 94
Der Gewissenszwang 94
Die Medien 95
Gedankenkontrolle 95
Das Katastrophieren 96
Unbändige Motivation 96
Denkschienen 97
Macht und Erfolg aus dem NICHTS 97

Rationalität 98
Die Wirklichkeit - Eine Illusion? 98
Numerus Clausus - Effekt. 99
Hirn und Penis 99
Ehrlichkeitsfalle 100
Selbstblockaden 100
Der goldene Mittelweg 101
Die Transaktions-Rollen-Ansprache 101
Nur tote Fische schwimmen mit dem Strom... 102
Das tote Pferd. 102
Der Fortschritt" oder "Die Technik-Gläubigkeit" 103
Positives Denken ist Müll 103
Banzai - Motivations - Technik 104
Perfektionismus schadet 104
Mut zur Langsamkeit 105
Der PB-Faktor 105
Die redlich erklommene Karriereleiter 105
Das einmal gegebene Versprechen 106
Stress als Statussymbol? 106
Die Relation von Rationalität und Moral 106
Die Duldungsstarre 107
Soziale Motivation 107
Der Hunger-Streik 107
Die Gemeinschaft der Heiligen 108
Moralische Konformitätsduselei 108
Der Halo Effekt 109
Der Widder - Effekt. 109
Der Staubsauger Effekt 110
Hoffnung 110
Wenn es dich juckt... 110
LCE - Life Changing Event 111
Das Chaos im geschlossenen System 111
Die Gleichschaltungs-Sucht 111
Innere Helfer 112
Das Verlangen nach einem Führer 112
Ist "Warten" sinnvoll? 113
Der Scientologie - Effekt 113
Der gesellschaftliche Druck 114
Die Bestätigungs-Frage 114
Der Tarnkappen-Effekt 115
Der schmale Grat. 115
Vogel-Strategien 115
Der Quiz Effekt 117
Der Glaube an die Regel. 117
Der Diäten-Wahn 117
Die Quelle der Glaubwürdigkeit. 117
Der Oberlehrer-Effekt 118
Die Ausstrahlung des Ersten 118
Relative Gleichberechtigung von Frauen 118
Das Lebensdilemma 119
Verdrängungstypen 119
Der heiße Brei 120
Automatische Verhaltensmuster steuern uns ständig 120
Gedanken zur Sexual-Moral 121
Sprachliche Killer-Phrasen 121
100%ige Leistung? 122
Die 10 As der perfekten Personalführung 123
Müll-Konzepte 123
Thema Alcopops 123
Chronische Opfer 125
Der feste Status 125
Trotz Ehe glücklich?! 126
Das 1:1 Angleichungsprinzip 126

Das Paradiesprinzip. 127
Das Evolutions-Prinzip. 127
Das Resonanzprinzip. 128
Das Gesetz des Dschungels. 129
Das Leben verläuft in Zyklen 129
Das Masseträgheitsgesetz 130
Das Phönix-Prinzip 130
Die Zeit ist reif... 130
Die Prinzipien der Meister 131
Das Prinzip des Mangels 132
Das Polaritätsprinzip 132
Das Projektionsprinzip 132
Das 60:40 Prinzip 133
Das Pareto Prinzip - Die 80:20 Regel 133
Das Reaktionsprinzip 134
Das Anpassungsprinzip 134
SWG Größenvergleichsprinzip 134
Das Eskalationsprinzip 135
Das Prinzip von Schuld und Sühne 136
Das Pontius-Pilatus-Prinzip 136
Das Energie Gesetz 137
Das Hamsterprinzip 137
Die 1:1 Wertbeziehung 138
Das Additionsprinzip 138
Das Streuungsprinzip 138
Das Handels-Prinzip 139
Das Realitätsprinzip 140
Das Kombinationsprinzip 140
Freundlichkeitsprinzip 140
Das Gravitationsgesetz 141
Das Schnelligkeitsprinzip 142
Placeboeffekt 142
Das Kaktus-Prinzip 142
Das 100% Prinzip 143
Das Regelschwingen 143
Das Äquivalenzprinzip 144
Der Etikettierungs - Effekt 144
Der Schlussfolgerungs - Automatismus 144
Energie-Aufwand (EA) - Modell 145
Gleichgewichtsprinzip 146
Das Prinzip der Belohnung. 146
Das Engpass - Prinzip 147
Das Brunnen-Prinzip 147
Das Entscheidungs-Prinzip 148
Nominalisierungs-Prinzip 148
Reaktionsgesetz 149
EVA - Prinzip 149
Relativitäts-Theorie 150
Prinzip des großen Haufens 150
Das Reaktions-Reaktions Gesetz 150
Das Belohnungsprinzip 150
Masse-Wirkungs-Prinzip 151
Energie-Umwandel Gesetz 151
Das (50:50) : 100 Prinzip 151
Assimilationsprinzip 152
Und - Prinzip 152
Das Zack-Prinzip 152
Die Sieben Prinzipien des HUNA 152
Das SGL-Prinzip (Spaß, Genuss und Lust) 154
Das Ausschlussprinzip 154
Das Rosinen-Prinzip 155
Zero Handlungsprinzip 155
Das Glücksprinzip 155

Bedürfnis-Pegel-Signalisierungs - Prinzip 155
Das Alternativprinzip 156
Das Wahrscheinlichkeits-Prinzip. 156
Das Ruderboot-Prinzip 156
Das Besitzergreifungs - Prinzip 157
Das Wagnis-Unterlassungs Prinzip 158
Das Katzen-Prinzip 158
Das Meisterschafts-Prinzip 158
Das Selbstregulierungs - Prinzip 158
Das Glaubens-Prinzip 159
Das Absichts-Prinzip I 159
Das Absichts-Prinzip II 159
Nischen-Riegel Prinzip 160
Das Wasser-Prinzip 160
Das "Broken Windows" - Prinzip 160
Vereinbarungs - Prinzip 160
Auschließlichkeits - Prinzip 161
Das ET-Prinzip 161
Das Gültigkeits-Prinzip der Binsenweisheiten 161
Das Meinungsbildungs-Prinzip 162
Vergesslichkeits-Prinzip 162
Das Prinzip der leisen Töne 163
Das Unmöglichkeits-Prinzip der Kommunikation 163
Das Entbehrungs-Prinzip 164
Das Gruppen-Konstellations-Prinzip 164
Das Jetzt-Sofort Prinzip 165
Das Mirror-Prinzip (Spiegelprinzip) 165
Das Nachschub-Prinzip 166
Das Wechsel-Prinzip 166
Das Abwürg-Prinzip 166
Das Massenbewegungs-Prinzip 167
Das Erpressungs-Prinzip 167
Das mentale Abstands-Prinzip 167
Das Speck-Prinzip. 168
Das Blumentopf-Prinzip 168
Das Höllen-Prinzip 169
Das Variations-Prinzip 169
Das 30 Sekunden-Prinzip 169
Das Ausfüll-Prinzip 170
Das Haifischflossen - Prinzip 170
Dreifaltigkeits-Prinzip 171
Das Sowohl-als-auch - Prinzip 171
Das Keks-Prinzip 171
Das 1000-er Prinzip 172
Das Strudel-Prinzip 172
Das Funktions-Prinzip 172
Das automatische Muster-Prinzip 172
Die Guerilla Kampftechnik - Das David-Prinzip 173
Das Klebe-Prinzip 173
PAL - Prinzip 174
Überangebots-Prinzip 174
Fallen - Prinzip 175
Das Milchkuh - Prinzip 175
Das Türmchenzerstörer-Prinzip 175
Das Siegfried - Prinzip 175
Das untere Schwellwert - Prinzip 176
Das Schlaraffenland-Prinzip 177
Das Vertrauenbildungs-Prinzip 177
Das Wendehals-Prinzip 177
Das Klempner-Prinzip 178
Das Königs-Prinzip 178
Das Chaos-Prinzip 179
Das Mühelosigkeits-Prinzip 180

Das Frosch-Prinzip 1 180
Das Frosch-Prinzip 2 180
Das Klavier-Prinzip 181
Das Auftrags-Prinzip 181
Das Sinnsuche-Prinzip 181
Das 90:10 Prinzip 182
Gummiband-Prinzip 182
Das Möglichkeiten-Prinzip 182
Das Beziehungs-Prinzip 183
Feste Grenzen-Prinzip 184
Das Diffusions- und/oder Osmose-Prinzip 184
Das Götter-Prinzip 184
Das Kontext-Prinzip 185
Das erfolgreiche Lebens-Prinzip 185
Das Sog-Prinzip 185
Das Klammeraffen-Prinzip 186
Das Faktoren-Prinzip 187
Das 10% Prinzip 187
Das Jammer-Demonstrationsprinzip 187
Das Unterforderungs-Prinzip 188
Das Rambo-Prinzip 188
Das Theater-Prinzip 189
Das Quiiiek-Prinzip 189
Das Buffet-Prinzip 189
Das Bauchpinselprinzip 190
Das Quellen- oder Fluss-Prinzip 190
Das vierstufige Drei-Fragen Prinzip 190
Das Illusions-Prinzip 190
Das Furchen-Prinzip 190
Das Existenz-Prinzip 191
Das „Quid pro quo“ Prinzip 192
Das Blödheits-Prinzip 192
Die Grundmotive aller Handlungen. 193
Das Videen-Denkmodell 193
Die Attribute der Gedanken 198
Ergründe deine wahren Motive 199
Das Selbstwertgefühl 199
WENN-DANN-Programme 201
Die META-Programme 201
Die Hierarchie der Programme 202
Das persönliche Lebensscript 204
Die Macht der Worte 205
Wer anklagt hat die besseren Karten 205
Die Macht der Mehrheit 206
Beliefs und Reframeings 206
No-Limits im Kopf 207
Prostitutions-Effekt 207
Der Sympathie-Effekt 208
Der Me-Too Effekt 208
Nachahmen und kopieren 209
Systeme analysieren und für sich arbeiten lassen 210
Änderungsmöglichkeiten der Programme 210
Anker 212
Die Klugscheißer-Methode 213
Die Technik der Führer 213
Das Vokabular der Manipulation 214
Der intensive Kurzschlaf 214
Teleschizomatik. 216
Ich habe da ein Problem 216
Ängstliches Verhalten ändern 217
Wovor du Angst hast… 218
Der Prophet im eigenen Haus 218
Die powervolle Benutzung deines Körpers 218

Der Schritt vor der großen Masse....219
Die 100 Megatonnen-Bombe in dir....220
Die Macht der Erwartungen....220
Die Macht der Gewohnheit....222
Sich selbst erfüllende Prophezeiungen....223
Selektive Wahrnehmung....223
Die Wahl der Rolle....224
Magische Worte....224
Gute Laune ?? - Jeden Tag einen Joke....225
Das Bedürfnis nach Sinnesreizen…....225
Die Muppet - Technik.....226
Zufälle ? Oder gesteuerte Ereignisse?....227
Die Magie des Pendels....228
Morgen, morgen nur nicht heute 228
Die Technik der Außerirdischen....229
Die wachsende Frustration....229
Die Supersuggestion....229
Reflektionen zum Thema: Erpressung....230
Entscheidungsfindung - einmal anders....230
Mach es alleine....231
Sei dein eigener Trainer....231
Musik setzt Stimmungen frei....232
Aufschreiben & Tagebücher führen....232
Präzision der Sprache....232
Lass dir keine ungewollten Gefühle aufschwätzen....233
Natürliche Ernährung....234
Der Weg der Mitte....234
Unangenehme Gedanken besiegen....235
Die Lewinsky Technik....235
Entspannung für Männer....236
Mentale Bilder....236
Nimm lieber den einfachen Weg....236
Guck nicht hin....238
Wahrscheinlichkeits-Frage-Methode....238
Soll ich schon einmal...238
Verwirr-Taktiken....238
Chunking....240
Die Voodoo-Technik....240
Vermeidungstechniken....241
Eigenlob stimmt....241
Der Schauspiel-Effekt....242
Maulwurf-Methode....242
Das digitales Spatzenhirndenken....242
Entspannung und Schlafstörungen....243
Bluff dich schlau....243
Nenne es beim Namen....243
Move On - mit absoluter POWER....244
Gruppendynamische Prozesse verbalisieren....245
Der innere Dialog.....245
Ich bin heute ein Hauptgewinn....246
Verzichte auf Erklärungen....246
Beseitige was dich behindert....247
Der Angstgegner....247
Der Verlierer-Sog....247
Der Lebenskampf....248
Das Universalmittel gegen unangenehme Gedanken....248
Das Universalmittel gegen unangenehme Ereignisse....248
Deine einmaligen Fähigkeiten....248
Der Mental - Simulator....253
Ressourcen....255
Bitte, so wird dir gegeben....256
Der mentale Fokus....256
Das Master-Modell....259

Gefühle auf Knopfdruck....259
Der Carpenter-Effekt....259
Der Swap....260
Die Ausdauer-Methode....260
Neue Kriterien hinzufügen oder Videen verschmelzen....261
Die Videen-Viren....262
Die Alternativfrage....265
Die Salami Methode....266
Sofortiges Handeln bei Problemen....266
Pragmatische Problemlösungen....266
Greife bei Zeiten, dann hast du in der Not....267
Die Technik der "hängenden Schallplatte"....267
Torpedo - Technik....267
Der Synchron-Effekt....268
Der anonyme Untergrund-Kampf....268
Der Sabotage Effekt - Der Angeklagten-Umkehreffekt....268
Über den Umgang mit Feinden....268
Pragmatische Betrachtungsweisen....269
Mind-Scripting....269
Wenn-Dann Glaubenssysteme....270
Bei Bedrängnis durch Justizbeamte....270
Ballast abwerfen....270
Talk-Network....271
Die "JA-Aber" Falle....271
Rechtfertigungen....271
Die Wunderfrage....272
Die Kinotechnik....272
Nie mehr ärgern mit dem Verzögerungs-Effekt....272
Den Partner erziehen....273
Reden statt kämpfen....274
Bad-Guy Schnapper....274
Gehe Verbal-Duellen konsequent aus dem Weg....275
Sei taub. Hör nicht hin....275
Die Stand Technik....276
Die vermögende Stimmung....276
Nie wieder Schuldgefühle....277
Zögerer austricksen....277
Sich vor abwertenden Kommentaren schützen....278
Wie du dich gegen Vorgesetzte durchsetzen kannst....278
Erfolgreich telefonieren....279
Befasse dich nicht mit Einzelheiten....280
Das kleine Chaos aufrechterhalten....281
Der richtige Umgang mit dem Chef....281
Jobwechsel....283
Blinder Aktionismus....283
Manager, Führungskräfte und andere Chaoten....283
Strategien für Angestellte....285
Mobbing - Techniken....288
Probleme im Job?....288
Das Unternehmerprinzip....289
Die innere Kündigung....290
Überlebenstipps in Großkonzernen....291
Trotz Absage einen Vorstellungstermin bekommen....293
Engagiere bessere Leute....293
Chef - Aufgaben....294
Fair Play im Business?....294
Querstellen in Meetings....294
Wie Kellner ihr Trinkgeld leicht verdoppeln können....295
Veranstalte Seminare oder "Beratungen"....295
Checkliste für ein perfektes Arbeitszeugnis....299
Die 10 perfekten Verkaufsgebote....300
Das universelle Ego-Power-Erfolgskonzept....300
Ziele setzen und erreichen....302

Jeden Nachteil in einen Vorteil verwandeln....303
Das Finanzgenie in dir erwacht... 304
Das Supergeschäft 1 304
Das Supergeschäft 2 306
Wie du von deinen Schulden runter kommst....306
Der führende Kopf 306
Der Wert der Ausdauer 307
Konzentriere dich auf deine Stärken....307
Streifenhörnchen - Motivation 308
Masse-Wirkungs-Prinzip....308
Mehr Geld... 309
Die X - Technik 309
Alternative Möglichkeiten 309
1000 - DM Leit-Sätze....310
Diverse Manipulationstechniken 313
Gruppendynamische Prozesse steuern....313
Es kommt auf die Verpackung an 314
Die Sprache der Manipulation 314
Die "Oder was?" - Technik....315
Loben ohne Grund 316
Logische Folgen....316
Die personelle Integrität 316
Die Reihenfolge der Aufzählungen 317
Die Jackpot-Motivations-Technik 317
Hypnotische Gefühlsübertragung....318
Die Weiterführungstechnik....319
Manipulations-Zwang 319
Die Technik des letzten Wortes 319
Manipulative Sprachmuster 320
Auf´s Wort hören. Nr. 1....321
Auf´s Wort hören. Nr. 2....321
Auf den Satz hören 322
Manipulation und Druck perfekt ausweichen 322
Pack sie bei den Eiern 322
Der Vorteils-Verkauf 323
Strategisches Schleimen....323
Einwandbehandlungen bei Verkaufs-Gesprächen 324
Hebeltechniken 325
Die Macht des Schweigens....326
Gekonnt Verschleiern: Phrasen dreschen....327
Verbale Abwehrmanöver....327
Über Zeugen - überzeugen 328
Sich blöd stellen - Das habe ich nicht verstanden 328
Die EIN-Satz-Niedermachmethode 329
Diskussionen? Nein danke....329
Lass doch den Müll vorbei schwimmen....330
Immer alles abstreiten. Nie etwas zugeben. 330
Wie du mit unangenehmen Personen fertig wirst 331
Die Wichtigkeit des Namens 332
Sage klar und deutlich was du willst.....332
Das Entfernen von Hindernissen 333
Professionelle Preisverhandlungen....333
Die Krankheitsfalle....333
Die Scheibchen-Technik....334
Demonstriere Unabhängigkeit 334
Die Diskussions-Killer-Technik....335
Absolute Wahrheiten verkünden 335
Die Art der Streicheleinheiten 336
Rhetorische Bilder....336
Übertreibungstechnik 1 339
Übertreibungstechnik 2 339
Die Schweigemethode....339
Die ultimative Ausrede 339

Die Extra Technik....340
Ja, Aber - Abwehr....340
Mit den richtigen Worten überzeugen....341
Der Ton macht's....341
Die Guerilla Kampftechnik - Das David-Prinzip....341
Stereotype Anweisungswiederholung....342
Warum - Warum - Warum....342
Schnelle Entscheidungen....342
Folgezweifel?....343
Die Mitte bei Preis-Verhandlungen....343
Warnungen und Drohungen richtig aussprechen....343
Die NÖ-Technik....344
Keine Kompromisse und keine Verpflichtungen....344
Argumentations-Tricks....345
Verschleierungs-Antworten....345
Die Danke-Tour....346
Anti-Soft-Mobbing....346
Aussage-Fragen....346
Warum-Fragen richtig beantworten....346
Die Überrumpelungs-Frage....347
Die Rollen-Manipulation....347
Die Jammer-Eskalations-Technik....348
Verbales Judo....348
Die Gastgeber - Technik....349
Der Ping-Pong Talk....349
Hypno-Talk....349
Reframe -Talk....350
Die hypothetische Frage....350
Gute Ausreden?....351
Das höhere Ziel....351
Die verbale Scheinbar-Attacke....352
Themen definieren....352
Die Betonungs-Methode....353
Die Fragen-Verdrängung-Methoden....353
Gedanken zur Manipulation....353
Verhaltens-Tipps - Wenn du ein Verhältnis hast....354
Der Seitensprung-Ratgeber....355
Anmach-Tipps und Tricks (für IHN)....358
Anmach-Tipps für SIE....359
Wie du Trennungen schnell überwindest....360
Kommunikationsunterschiede Männer-Frauen.....361
Die Unterschiede zwischen Mann und Frau....362
Bin ich eigentlich ein(e) gute(r) Liebhaber/Geliebte?....364
Der neue Typ Mann...364
Die Partnerwahl....365
Abschleppen ohne Gnade....366
Der zweite Frühling....367
Sexuelle Ausbeutung der Partnerin....367
Dinge, die man beim Sex nicht sagen sollte....368
Magic Touch....368
Der Vergluckungs-Effekt....369
Wörterbuch Mann-Frau und Frau-Mann....370
Die Bedienungsanleitung für Männer....372
Zusammen alt werden?....373
Beziehungen sind wie ein Glas Wasser....373
Sexuelle Verführung in 10 Min.....373
Einen Partner von einem anderen ausspannen....377
Warum Männer NUR an Sex denken....378
Partnerschaftsstreit....378
Finger weg von Religion und Kirche....378
Wu Wei - Die Kunst des Handelns ohne zu handeln....379
Esoterik - Quasireligiöser Fanatismus?....380
Die Verlogenheit der Gesellschaft....381

Christlich leben 382
Religion oder Betrug? 383
Das Christentum ist... 384
Öffentliche Mittel erschleichen 386
Der unbewusste Computer (UC) 386
Geheimnisse richtig teilen 387
Besitze doppelt, was dir wichtig ist 387
Der künstliche Mangel 387
Der Fahrplan zur Weltherrschaft 388
Verberge deine Schwachpunkte 389
Die wichtigste Person für dein Leben 389
Kontrolliere deinen Zorn 389
Setze nicht alles auf einen Versuch 389
Lass dir keine fremden Probleme aufhalsen 389
Beantworte nur die Fragen, die dir gestellt werden 390
Führe Falsches nicht zu Ende 390
Wehre dich gegen Spitznamen 390
Mache mies, was du haben willst 390
Wissen ist Macht 391
Halte dir immer eine Hintertür frei 392
Selbstmord-Attentäter 392
Dyna-Brainstorm 393
Dyna - Control 393
Dyna-Magic (100%ige Wunscherfüllung) 394
Schlusswort 397

Warum es diese Bücher gibt.

Ich kann mich noch gut an meine Grundschulzeit erinnern. Unser damaliger Lehrer brachte uns bei, alles was wir lernen, d.h. jede Erkenntnis, jede Regel in einem kurzen Satz in unser Lern- und Regelheft zu übertragen. Gewiss, er meinte nur die schulischen Lerninhalte. Mir aber machte dies Spaß und ich weitete dies später auf alle meine Lebensbereiche aus.

Später in der Reparaturabteilung als gelernter Elektroniker fertigte ich Blockschaltbilder und Reparaturpläne an. Während dieser Zeit entwickelte ich ganz gut die Fähigkeit der Analyse und das Strukturieren von Erkenntnissen. Mit derart kompakten Unterlagen und Erkenntnissen wurde ich bald mit der Ausbildung unserer Lehrlinge beauftragt.

Als ich dann in die konzernweite Kundenschulungsabteilung wechselte, kam ich mit den Abteilungen der Verkaufspsychologie und der Rhetorikseminare in Berührung.

In dieser Zeit wunderte ich mich immer über die vielen Theorien und die sich zum Teil auch widersprechenden Thesen, notierte mir aber weiterhin diese Erkenntnisse in meine „Regelhefte".

Vor einigen Jahren wurde ich ständig mit Werbung aus Amerika überschüttet. Ein Verlag bot mir einige ihrer Schriften zur personellen Stärkung und Entwicklung an. Diese versprachen und tönten in großspurigen Worten die totale Kontrolle, über sein eigenes Leben. Natürlich gab es das nur zu den entsprechenden Preisen von 98.- bis 298.- (damals noch) DM. (Diejenigen, die diese Werbung kennen, wissen wen ich meine.)

Irgendwann fand eines dieser Werke durch einen Glücksfall den Weg zu mir. Ich wunderte mich über den dünnen Inhalt und dachte mir spontan: „So etwas sollte ich machen. Da hab ich aber wesentlich besseres und umfangreicheres Material." Aber die Zeit war noch nicht reif dafür.

Ein langjähriges Hobby von mir ist der Kampfsport. Durch einen Zufall wurden wir (meine Trainerkollegen und ich) gefragt, ob wir nicht einmal ein spezielles Selbstverteidigungsseminar für Frauen geben wollten, wozu wir uns nach einigem Zögern dann auch entschlossen. Daraus wurden im Laufe der Jahre auch allgemeine Seminare für Eigensicherung, Selbstschutz und Selbstbehauptung.

Bei deren Entwicklung beschäftigte ich mich viel mit dem normalen menschlichen Verhalten und speziellen Verhaltensstrategien in alltäglichen Konfliktsituationen. In dieser Zeit explodierten förmlich meine Erkenntnisse, Einsichten und Regeln, die ich natürlich notierte.

Auf Grund der vielen Nachfragen, nach schriftlichen Unterlagen, war es dann irgendwann so weit. Ich erinnerte mich an o.g. Bücher und übertrug meine Sammlung in Word und HTML (Die Programmiersprache für Webseiten).

Das Ergebnis halten Sie nun in ihren Händen. In den 3 Bänden der Ego-Power Strategien stecken über 700 Kapitel mit weit über 1000 Regeln, Erkenntnissen, Tipps und Denkanstößen.

Ich war immer darauf bedacht, die Kapitel in einer Sprache zu verfassen, die jeder versteht. Keiner sollte in einem Duden nachsehen müssen, um zu erkennen, was ich eigentlich aussagen will. Meine Beispiele sind an der Praxis orientiert und frei von jenem Weicheiertum, wie man es aus der gängigen psychologischen Ratgeber-Literatur kennt. Ich nenne die Dinge beim Namen, in einer Sprache die jeder versteht. Klar, direkt, ultimativ und sofort umsetzbar. Ich finde Schwafler gibt es mehr als genug.

Gelegentlich höre ich auch, dass man solche manipulativen Tipps nicht einfach so veröffentlichen sollte. Würde ich es aber in einer „Pass auf, was manche fiesen Gesellen dir antun wollen" - Schreibweise darstellen und nicht in einer „So kannst du andere auf's Kreuz" legen, dann würde sich keiner darüber aufregen.

Ich will mit diesem Werk aufrütteln und zum eigenen Nachdenken anregen. Und dazu benutze ich oft extreme Positionen und Darstellungsmöglichkeiten. Und welche das sind, das kam immer aus dem Bauch heraus entschieden.

Nun, ich bin nicht mehr alleine mit dem Projekt beschäftigt. Es gibt einige Kollegen und Partner, die mir helfen, weil es doch recht umfangreich geworden ist und wir dies ja alle nebenbei betreiben. Vielen Dank an Euch alle. Ohne Euch hätte ich es nie so weit geschafft.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen und Umsetzen der Tipps genau so viel Spaß, wie ich ihn beim Schreiben hatte.

Ach ja. Noch etwas… Ich benutze in diesen Werken die DU Schreibweise. Ich hoffe Du bist damit einverstanden.

Und nun - lass uns gemeinsam eintauchen in die Welt von

EGO-POWER

Der selbst-bestimmte Ego-Power-Mensch

Ego-Power Menschen sind keine Durchschnitts-Typen. Sie unterscheiden sich im Aussehen in nichts von jedem anderen, doch besitzen sie deutliche Unterschiede. Sie lassen sich nicht so ohne weiteres in Kategorien einordnen. Es hat eine eigene Bewandtnis mit ihnen.

Sie sind reich wie arm, schwarz wie weiß, männlich oder weiblich und in jedem Beruf beschäftigt Sie bilden eine bunt gemischte Gruppe, und doch haben sie alle einen einzigen Zug gemeinsam. Sie sind frei von gedanklichen Problemzonen und gesellschaftlichen Begrenzungen.

Woran du einen erkennst fragst du? Sieh nur hin:

Diese Menschen lieben das Leben, wie es ist und ohne Einschränkungen. Sie fühlen sich wohl, ganz gleich, was immer sie auch machen, und verschwenden ihre Zeit niemals mit Klagen oder Wünschen, alles sollte lieber anders sein. Sie sind begeistert; sie mögen so viel davon haben, wie sie nur können. Sie mögen so ziemlich alles was es gibt. Sie mögen das Leben. Diese Menschen nörgeln nicht, noch jammern sie blödsinnig herum.

Regnet es, ist es für sie OK. Ist es heiß, ist es ihnen auch recht. Klagen wirst du keine hören. Ob sie nun im Verkehrsstau stehen, oder auf einer Party oder ganz allein sind, sie lassen sich einfach auf das ein, was gerade kommt. Dies ist kein vorgetäuschtes Genießen, sondern ein vernünftiges Akzeptieren der Wirklichkeit und eine seltsame Fähigkeit, sich an ihr zu freuen.

Sollten sie gefragt werden, so geben sie eine ehrliche Antwort. Egal was irgendein Spießer darüber denkt. Und trotzdem gehen sie nicht wie mit einer Axt durch den Wald.

Müssen bestimmte Situationen radikal geändert werden, dann tun sie das und haben auch noch Spaß dabei.

Sie sind frei von Schuldgefühlen und den begleitenden Ängsten. Sie gestehen die Fehler, die sei gemacht haben ein und geloben diese nicht mehr zu wiederholen. Nie aber verschwenden sie ihre Zeit, indem sie wünschen, dass sie lieber etwas unterlassen hätten, weil es jemand anderem missfällt. Eines ihrer Kennzeichen, ist das Fehlen jeglicher antrainierter oder von anderen erwarteter Schuldgefühle. Kein Jammern über Vergangenes, keine Versuche anderen ein schlechtes Gewissen einzureden wie mit solchen Fragen wie: "Warum hast du es denn nicht anders gemacht?" oder "Schämst du dich gar nicht?" Sie erkennen, dass das gelebte Leben vorbei ist und dass auch noch so viel Bedauern die Vergangenheit nicht mehr ändert.

Sie lassen sich durch derartige Vorwürfe und Fragen nicht in die Enge treiben. Sie sind noch nicht einmal wütend auf jemanden, der es bei ihnen versucht. Sie beachten ihn einfach nicht. Sie ärgern sich nicht darüber, sondern gehen einfach weiter oder wechseln das Thema.

Diese Menschen sind sorglos. Umstände, die viele Leute zur Raserei bringen, berühren sie kaum. Sie weigern sich einfach Sorgen zu machen und halten sich frei von der damit einhergehenden Angst. Sie können sich gar nicht sorgen. Es liegt ihnen einfach nicht. Sie sind zwar nicht in jedem Moment die Ruhe in Person, doch fehlt ihnen die Bereitschaft, sich im Moment mit vielleicht nie eintretenden zukünftigen Ereignissen herumzuquälen, die sie nicht beeinflussen können.

Diese Menschen leben… im JETZT. Das Unbekannte birgt für sie keine Schrecken, und sie suchen aktiv nach neuen, ungewohnten Erfahrungen. Sie lieben alles Mehrdeutige. Unter allen Umständen kosten sie das JETZT voll aus, wohl wissend, dass sie nichts weiter haben.

Sie sind auffallend unabhängig. Ihre Beziehungen gründen stets auf das Recht des Partners selbst für sich zu entscheiden. Diese Menschen können einen anderen lieben, ohne ihm ihre Werte aufzuzwingen. Für abhängige Menschen ist es schwierig, solche Menschen zu lieben, da sie sich von ihrer Freiheit nichts abhandeln lassen. Sie möchten, dass die, die sie lieben, unabhängig sind, ihre Entscheidungen selbständig treffen und ihr eigenes Leben leben.

Diese Leute kommen gut ohne die Anerkennung und den Beifall ihrer Mitmenschen aus. Sie machen sich keine Sorgen darum, ob ihre Worte und Taten beim anderen Anklang finden. Sie nehmen Lob und Anerkennung dankbar an, und freuen sich ehrlich daran. Jedoch jagen sie nicht da-

nach. Kritische Kommentare hören sie sich aufmerksam an, denken darüber nach und bilden sich ihre eigene Meinung. Wenn es aber ihrer Meinung nach unberechtigt ist, ist es ihnen egal.

Sie können kleinliche Regeln völlig ignorieren, sofern sie diese für sinnlos halten. Über belanglose Konventionen setzen sie sich mit einem Achselzucken hinweg. Obwohl die Gesellschaft in ihrem Leben von Bedeutung ist, lassen sie sich nicht von ihr gängeln oder sklavisch unterwerfen.

Es gibt keine Lebenslage, der sie nicht eine komische Seite abgewinnen können. Sie lachen über das Leben. Das ganze erscheint ihnen als großer Spaß.

Sie wissen, dass sie menschliche Wesen sind und dass bestimmte Eigenschaften einfach zum Menschsein gehören. Sind sie groß, ist es ihnen recht. Sind sie klein oder dick, haben eine Glatze oder eine wallende Mähne- es ist egal. Sie machen sich über ihr physisches Menschsein nichts vor. Da sie sich selbst akzeptieren, sind sie die natürlichsten Leute von der Welt.

Solche Menschen können sich in das Verhalten anderer hinein versetzen. Was anderen oft als komplex und undurchschaubar erscheint, sehen sie klar und verständlich. Probleme die viele andere Menschen lähmen, nehmen sie nur als kleine Unannehmlichkeit wahr und behandeln diese auch so. Weil sie sich gefühlsmäßig im Griff haben, sind sie fähig Grenzen und Schranken zu überwinden, die andere als unüberwindlich einstufen.

Sie verschwenden niemals ihre Zeit mit nutzlosen Kämpfen. Falls sich ein Kampf ihrer Meinung nach lohnen würde, kämpfen sie. Aber sie würden sich nie für Ehre, Stolz, oder ähnlichem manipulativen Mist opfern.

Kränkeln ist ihnen vollkommen unbekannt. Niemals hängen sie es an die große Glocke, wie schlecht sie sich fühlen, wie müde sie sind oder welche Krankheiten sie momentan auskurieren. Sie behandeln ihren Körper gut. Sie halten viel davon gut zu leben und tun es auch.

Mit Ordnung, Organisation oder irgendwelchen Regeln, haben sie wenig im Sinn. Sie stellen keine SOLLs für die anderen auf. Sie haben keine vor gefasste Meinung, wie die Welt auszusehen hat. Von einem Zwang, alles auf eine bestimmte Art und Weise zu erledigen, sind sie frei.

Vor Fehlschlägen haben sie keine Angst. Sie erkennen sie als das, was sie sind. Feedback in der reinsten Form. Und sie lernen daraus. Niederlagen kennen sie nicht. Denn auch das ist nur ein Zeichen, dass der eingeschlagene Weg noch nicht optimal ist.

Und das Allerwichtigste: Diese Menschen lieben sich selbst. Für Selbstvorwürfe, Selbstmitleid oder Selbstablehnung haben sie nichts übrig.

Frei von Problemen sind sie nicht, wohl aber von der manchmal daraus resultieren geistigen und körperlichen Lähmung. Fallen sie hin - stehen sie einfach wieder auf. Kein Jammern und Lamentieren über die eigene Ungeschicklichkeit oder die Ungerechtigkeit in der Gesellschaft oder der Welt. Sie klopfen sich nur kurz den Staub aus den Klamotten und gehen dann weiter. Sie jagen dem Glück nicht hinterher, aber es ist ständig bei ihnen.

Möchtest du auch so ein Mensch sein? Dann lese, studiere diese Kapitel.

Setze das Wissen ein und werde einer von uns.

Einleitung

Es gibt eine Methode um Spitzenleistungen reproduzierbar zu machen. Das "Master-Modelling". Amerikanische Firmen und Verkaufstrainer haben das schon früh erkannt:

In jeder Verkaufsmannschaft gibt es eine Gruppe von Spitzenverkäufern, deren Abschlüsse trotz der schlechten Konjunktur, der ablehnenden Kunden, dem zu teuren und nicht ausgereiftem Produkt, dem schlechten Wetter und so weiter, weit über dem Durchschnitt liegen. Diese Verkäufer akzeptieren die allgemeine miese Lage nicht und geben nichts auf das Gerede, von den schlechten Zeiten. Und sie haben Erfolg, vielleicht gerade deswegen. Sie sind Pragmatiker, die sich ihre eigene Wirklichkeit schaffen.

Was machen diese Verkäufer anders, als die durchschnittlichen? Haben sie eine gemeinsame Strategie, beim Umgang mit ihren Kunden, die sie besonders hervorhebt? Ja, die haben sie!

Und wenn man diese herauskristallisiert, in kleine Lerneinheiten verpackt und diese den anderen Durchschnittsverkäufern beibringt, so können sie diese Erfolge reproduzieren... WENN.. sie bereit sind, diese Erkenntnisse anzunehmen und umzusetzen.

Und genau hier setze ich an. Ich trage hier Tipps, Tricks, Methoden, Denkmodelle und Artikel über viele Bereiche des menschlichen Zusammenlebens zusammen. Diese sind mittlerweile auf über 500 Artikel, über 700 gedruckten Seiten und in verschiedenen Listen auf mehrere tausend Tipps angewachsen.

Ich war immer darauf bedacht, die Artikel in einer Sprache zu verfassen, die jeder versteht. Keiner sollte in einem Duden nachsehen müssen, um zu erkennen, was ich eigentlich aussagen will. Nein. Meine Beispiele sind an der Praxis orientiert und frei von jenem Weicheiertum, wie man es aus der gängigen psychologischen Ratgeber-Literatur kennt. Ich nenne die Dinge beim Namen, in einer Sprache die jeder versteht. Klar, direkt, ultimativ und sofort umsetzbar. Ich finde Schwafler gibt es mehr als genug.

Die einzige Voraussetzung um diese Methoden und Techniken zu erlernen ist die Bereitschaft sich auf neue Art und Weise des Denken und des Handelns einzulassen und frei von gesellschaftlichen Hemmungen und Beschränkungen zu sein. Manchmal bewegen wir uns hier hart an der Grenze des guten Geschmacks und der allgemeinen Wertvorstellungen. Aber die ist ja kein Schmusekurs und wir wollen ja nicht einen Preis im moralischen Lebensführungsstil gewinnen, sondern mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum für uns raus holen.

Jede ungeliebte Arbeit ist in der Regel nur dazu geeignet, uns kaputt zu machen und auszulaugen. Jede Methode die ich beschreibe habe ich mehrfach getestet. Wenn sie nicht geeignet war um ratzfatz Erfolge oder ein besseres und angenehmeres Leben zu produzieren kam sie sofort wieder auf den Müll.

Ich entwickelte fast nichts neu. Vieles steht schon in irgendwelchen Büchern. Neu ist bei mir nur die Kombination und die konsequente Umsetzung des Konzeptes und der Methoden.

Wenn ihr als nun bereit seid, für eine Reise in die Zufriedenheit und des Glücks, dann folgt meinen Worten. Hört bzw. lest die Botschaft. Probiert die Techniken aus. Verbessert sie, wenn sie euch abgeändert mehr bringen und schreibt mir ein E-Mail damit auch andere diese verbesserten Techniken und Methoden nutzen können. Prüft alles nach, glaubt mir nicht blindlings. Wenn euch diverse Methoden oder Techniken nicht zusagen oder liegen, OK, dann vergesst sie wieder und benutzt sie nicht. Sollte aber nur eine Technik oder ein Artikel euer Leben verändern können, benutzt sie. Denn es ist euer Leben. Bestimmt darüber und werdet glücklich, erfolgreich, zufrieden und arbeitet euch dabei jedoch nicht kaputt. Vergesst nie zu leben. Lebt eure Träume und lebt euer Leben.

Wenn ihr erlaubt, werden wir nun einige Zeit miteinander verbringen. Ich erzähle von meinem Leben und meinen Erlebnissen und beschreibe darin und dabei die Methoden die ich dabei genutzt habe.

Lest bitte erst die Grundlagen der Funktionsweise unseres menschlichen Verhaltens und die Steuerung durch Programme und Videen, da diese das Verständnis für die Techniken und Methoden vereinfachen. Diese 2 Kapitel sind die einzigen etwas trockenen, theoretischen Abhandlungen in diesem Werk. Alle anderen sind durch Beispiele gestützt, witzig geschrieben und in einer leicht verständlichen nachvollziehbaren Sprache bzw. Schreibe verfasst.

Danach könnt ihr durch die Kapitel springen wie ihr lustig seid. Lest was euch gefällt und interessiert. Jedes Kapitel ist in sich abgeschlossen und besitzt Hyperlinks zu ähnlichen Themen. Alles hängt aber mit Allem zusammen und ist nur in der Kombination perfekt.

Lese, studiere und probiere. Ich verspreche dir du wirst Spaß haben und zufriedener werden. Ich gebe hier meine Beobachtungen und Erkenntnisse zum Besten; manchmal direkte Tipps zum ausprobieren; bei diversen anderen beschreibe ich Methoden, die gegen dich benutzt, und wie diese von dir abgewehrt werden können. Lese zwischen den Zeilen und bedenke immer, dass man die

Artikel von mehreren Seiten betrachten kann. Einmal aus der "Täter-" und aus der "Opfersicht". Sei also flexibel.

Die Grundlagen des menschlichen Verhaltens.

Um unsere Verhaltensweisen besser zu verstehen ist es notwendig einmal einen Blick auf unsere eigene Entwicklungsgeschichte zu werfen.

Komprimiert man gedanklich, den Entwicklungszeitraum der Lebewesen auf einen Tag, so entstehen die ersten Menschen-Vorläufer so ca. um 21.00 Uhr. Der erste Vorläufer des intelligenten Menschen d.h. unser heutiges entwickeltes Gehirn entsteht so ca. 3 Minuten vor Mitternacht.

Das bedeutet, wir arbeiten heute mit einem ca. 3 Minuten alten Gehirn und sind stolz auf unsere geistigen Fähigkeiten. Das können wir m.E. auch, dürfen aber nicht vergessen, dass wir eigentlich mit steinzeitlichen biologischen Reaktionen durch den Tag gehen.

Begleiten wir einmal unseren vorsteinzeitlichen Vorfahren einen Tag durch sein Leben. Als guten Freund, der in jedem von uns wohnt, wollen wir ihn gemeinsam Yeti nennen. Bei vielen von euch setzen nun schon wahrscheinlich die ersten unangenehmen Gefühle bei dieser Vorstellung ein. Auch diese Reaktion geht auf diese alten Yeti-Reaktionen zurück, wie wir gleich sehen werden.

Welche Grundbedürfnisse hat nun unser Yeti. Nun da sind erst einmal die Essens- und Trinkensaufnahme und -ausscheidung. Das Schlaf- und Ruhebedürfnis sowie die sexuelle Befriedigung der Triebe. Wenn diese Bedürfnisse einigermaßen befriedigt sind fühlt sich unser Freund O.K. Das heißt er hat einen ausgeglichenen Bedürfnispegel (ABP). Er fühlt sich wohl.

Sinkt dieser ABP ab, ist der Yeti sofort bemüht diesen bis zum O.K. Level zu verbessern bzw. zu erhöhen. Hat er zum Beispiel Hunger, sinkt das Sättigungsbedürfnis. Das empfindet er als unangenehm und er sucht sich etwas zu essen. Daran sehen wir, dass unser Freund durch Gefühle gesteuert wird. Er bewegt sich also auf Angenehmes zu und vom Unangenehmen weg.

Wirkt eine Gefahr auf den Yeti ein, so setzt automatisch ein Kampf-/Fluchtverhalten ein. Will ihm jemand ans Leder, gibt es für ihn nur die zwei Möglichkeiten: kämpfe oder fliehe. Dabei setzt der Körper ein Kampfhormon (Adrenalin) im Körper frei, damit er Höchstleistungen vollbringen kann.

Er merkt sich diese Situationen. Kommt er später noch einmal in eine ähnliche Situation, erkennt er diese schon im Vorfeld und kann entsprechend reagieren. Er weiß z.B. an diesem Wasserloch muss er vorsichtig sein; oder von diesem Strauch muß er sich fern halten, weil da Dornen dran sind, an denen er sich schon einmal gestochen hat. Hat ein Verhalten Erfolg gehabt, wird er es in Zukunft wahrscheinlich wiederholen. Er hat also gelernt auf einen bestimmten Reiz hin entsprechend zu reagieren. Ich nenne dies ein Programm (PGM) von Reiz-Gefühl-Handlung, mit dem Ziel, dass er sich auf Angenehmes=Lust zu und von Unangenehmem=Unlust weg bewegt.

Statten wir ihm nun eine bescheidene Intelligenz zu, dann sucht er automatisch nach Ereignissen, die in direktem Zusammenhang mit seinen Gefühlen stehen. Als Auslöser für seine Gefühle assoziiert er automatisch folgende Ereignisse:

1. Ein neues unbekanntes Ereignis.
2. Ein öfter auftretendes zeitgleiches Ereignis.

Zu 1. Er isst etwas Neues und bekommt dann starke Schmerzen. Logisch: die neue Frucht löst diese Schmerzen (Unlustgefühle) aus. Selbst wenn es nicht so ist, wird er sie in Zukunft meiden.

Zu 2. werden wir später noch einmal aufgreifen.

Neue unbekannte Situationen vergleicht er mit seinen gelernten Programmen und bewertet sie ähnlich. Es entstehen die Vorläufer von Vorurteilen und Verallgemeinerungen. Nach dem Motto: Das hat mir damals in einer ähnliche Situation geholfen, also funktioniert es auch heute.

Alle Informationen, die auf ihm einströmen, kann er sich gar nicht merken, deswegen durchlaufen alle Infos, die über die Sinne ins Gehirn gelangen die Prozesse der Verallgemeinerung, der Verzer-

rung und der Tilgung und werden durch das aktivste Wahrnehmungssystem aufgenommen. (wird noch vertieft...)

Da er noch keine Sprache entwickelt hat, merkt er sich alles in einem ganzheitlichen inneren Erinnerungssystem aus Gefühlen, Bildern, Tönen, Gerüchen und der entsprechenden Körperhaltung. (Diesen Punkt merken. Wir greifen ihn später auch noch einmal auf.)

Leisten wir uns nun einen kleinen Zeitsprung und besuchen einen späteren Nachfahren des Yeti, der nun schon die Sprache entwickelt hat. UNS.

Wir benennen also Gegenstände aus unserer Welt mit Begriffen und Wörtern. Trotzdem benutzten wir immer noch die alten Erinnerungsbilder der Vergangenheit. Sie verschmelzen zu einer Einheit. Der Baum als Wort erzeugt immer eine innere Darstellung/Vorstellung als Baum. Dies hängt mit der Gehirnaufteilung zusammen. Die linke Seite ist für die Logik, Sprache und das abstrakte, sprachliche Denken zuständig und die rechte Seite für die Bilder, Geräusche, Töne usw.

Mit der Entwicklung der Sprache und des intelligenten Denken laufen die o. g. Automatismen schon beim bloßen Denken mit allen Konsequenzen ab. Da hier jedoch der reelle Bezug zur Wirklichkeit fehlt, kommt es häufig vor, dass die Verbindungen zu Lust/Unlust nicht mehr stimmen. Ursächlich biologisch-positive Ereignisse und Bedürfnisse werden in der Erziehung im Kleinkindalter negativ bewertet (Sex ist schlecht) oder umgekehrt.

Dadurch entstehen Regeln und Werte. Diese sind Sprachprogramme von Ereignis mit Lust/Unlust, die je nach Zeit, Ort, Kultur und Gesellschaftsschicht unterschiedlich sind.

Viele Programme sind lebenswichtig ("Iß keine roten Pilze mit weißen Punkten"), manche sind hilfreich ("Immer schön DANKE sagen...“) und manche sind schädlich ("Du bist vielleicht ungeschickt ..."). Alle werden langsam aber sicher verinnerlicht und wirken dann weiter.

Gefährlich sind auch solche Programme (PGMe), die stumm durch Nachahmung, in der Kindheit, übernommen werden, weil zu diesen keine Stimmen im Kopf vorhanden sind. Deswegen sind uns diese PGMe i.d.R. nicht bewusst.

Es gibt 2 Arten von Programmen:

1. Statische Programme.
- Bewertende Programme (innerer Dialog auf Richtig/Falsch)
- Feste Programme (Meinungen, Vorurteile, Gewissen)

2. Ausführbare Programme.
- Ausführbare Reaktionen auf Reize.
- Verhaltensmuster.
- Denkgewohnheiten.

Durch Wiederholungen werden in dir Programme gefestigt
1. durch sich wiederholende Tätigkeiten
2. durch wiederholte Gedankengänge
3. durch Gewohnheit - Trägheit nichts Neues lernen zu wollen
   Neues = Energieverlust = Trägheit

Eingefahrene Verhaltensweisen, Programme, Denkmuster, Regeln werden durch die bevorzugten Nervenbahnen automatisch zuerst aktiviert bzw. abgerufen. Dadurch selektieren wir alle eingehenden Informationen nach unseren inneren Programmen.

Ist ein entsprechendes Programm erst einmal fest installiert, wird es ohne einen zwingenden Grund nicht mehr verändert. Diese Lebens- und sozialen Regeln sitzen derart fest, dass wir ohne Unlustgefühle (schlechtes Gewissen) nicht mehr dagegen handeln können.

Dabei tritt der interessante Effekt auf, dass wir diese Programme unterschiedlich gewichten. Gegen mache können wir leicht, gegen andere schwer und gegen ein paar wenige gar nicht verstoßen. Es gibt also eine Hierarchie der Programme, Regeln und Werte. Diese Bewertung steuert auch unsere Wahrnehmungen und unser Verhalten.

Jede Aktion, die wir ausführen, beurteilen wir an unseren internen bewertenden Programmen. Sinkt der ABP und veranlasst uns zu einer Reaktion, verstößt diese Handlung aber gegen ein anderes bewertendes Programm (soz. Regel, Gesetz) begeben wir uns in einen Gewissenskonflikt, bei dem das stärker gewichtete Programm gewinnt.

Wird ein für uns wichtiges hohes Programm/Wert/Regel in Frage gestellt, oder angegriffen, setzt automatisch die Kampf-/Flucht-Reaktion mit allen begleitenden Reaktionen (Kampfhormon) ein, als wäre es eine tatsächlich Bedrohung bzw. Gefährdung. Der Bedürfnispegel (ABP) wird herabgesetzt. Dadurch wird die Denktätigkeit wegen dem Adrenalin verringert, weil wir ja kämpfen bzw. fliehen und nicht nachdenken sollen.

Je weniger Energien oder befriedigte Grundbedürfnisse wir besitzen, desto eher sprechen die o.g. Mechanismen an.

Jede Handlung kann auf ein primäres Bedürfnis zurückgeführt werden. Wir erinnern uns: Hin auf Positives und weg von Negativem. Jede noch so negative, sogar eine selbst zerstörerische Handlung hat einen pos. Lustfaktor. (Unumstößliche Tatsache)

Die Steuerung der Verhaltensweisen…

…durch Programme und Werte.

Wie wir im vorigen Kapitel gesehen haben, speichern wir alle Werte, Glaubenssysteme und Programme als Verbindung von Worten mit den Erinnerungen der sinnspezifischen Ereignisse. Worte können also niemals alleine im Gehirn verarbeitet werden. Sie bekommen erst durch Verknüpfungen mit Erinnerungen an Töne, Bilder, Gefühle, Gerüche usw. einen Sinn. Ein Programm ist also eine systematische Anordnung von VITALEN IDEEN.

Unser Körper und unser Geist bilden eine ganzheitliche Einheit. Alle Gefühle spiegeln sich in unserer Physiologie. Das bedeutet, ein Gefühlszustand ist eine innere Kombination aus Vitalen Ideen, Energiehaushalt bzw. ABP und der entsprechenden Körperhaltung.

Alle Empfindungen, Werte, Regeln usw. sind nach o.g. Definition also nur eine Abfolge von Teilprogrammen zu einem komplexen Programmpaket. Diese Programme werden ständig erweitert, gefestigt und aktualisiert.

Dieses geschieht meistens:

bei der Erziehung im Kindesalter (Anpassung)
ständig durch einen inneren Dialog ("Ist das richtig???")
durch die Umgebung. (Kultur, Fernsehen, Freundeskreis, Arbeitsplatz usw.)

Diese Programme werden nur ungern geändert, weil sich, wie wir bei den Grundlagen gesehen haben, bevorzugte Nervenbahnen bilden. Trotzdem ist es möglich diese geistigen Einbahnstraßen zu verlassen und neu aufzubauen. Es ist nicht möglich diese zu vergessen. Was möglich ist, sind neue Wege zu benutzen und zu stärken, damit diese dann automatisch benutzt werden.

Die Programme in der Gesellschaft
Da der Mensch ein soziales Wesen (Herdentier) ist, lebt er in einer sozialen Rang- und Hackordnung. Diese gibt ihm Sicherheit. Er weiß dadurch wo er hingehört.

Die Rangordnung ist abhängig u.A. vom Einkommen, Abstammung, Kenntnissen, Beruf, Selbstwertgefühl, Schulbildung, Hautfarbe usw. Sie ist ein dynamisches System und unsere Stellung innerhalb der verschiedenen Gruppen/Lebensbereiche aktualisieren wir laufend. Wir vergleichen uns ständig miteinander.

Die Gesellschaft, in der wir leben, ist ein System von perfekt aufeinander abgestimmten und sich ergänzenden Programmen.

Es gibt kollektive und persönliche Programme. Wenn jemand ein eigenes Programm und dadurch sein Verhalten ändert oder gegen ein Programm verstößt treten gruppendynamische Prozesse auf und es ergeben sich 2 Möglichkeiten:

Der andere passt sich an: (Meist ein Schwächerer oder in niedrigerer Ordnung oder wenn das Programm nicht so wichtig ist) (Resonanzprinzip)

Oder es kommt zu einer Art Kampfritual, bei dem dann die neuen Stellungen/Programme aufeinander abgestimmt werden.

Meistes gehen folgende Aktionen von den/m Stärkeren (oder vom stärker gewichtigem Programm) aus:

Verbale Warnungen. (Diskussionen - Überredungen)
Soziale Ausgrenzungen (Ausschluss aus der Gruppe)
Gewalttätige Übergriffe (Tätliche Angriffe)
Macht- bzw. Amtsanmaßung (bei Vorgesetzten oder Beamtem in Behörden)

Setzt die Kampf-/Fluchtreaktion dabei ein, zeigt sich diese meistens in folgenden Verhaltensprogrammen:

Kampfprogramme
Offene Konfrontation. ("Was willst du eigentlich?") Ihn lächerlich machen. ("Schau an, da hat auch Einer was zu sagen")

Die Kompetenz des anderen in Frage stellen

Fluchtprogramme
Sich noch kleiner machen. (Tu mir bitte nichts - Verhalten)
Abwiegeln - Situation herunterspielen. (Fluchtverhalten)

Der Mensch ist in der Regel ständig bemüht in diesem System

aufzusteigen bzw. mehr Macht zu erlangen (als Stärkerer),
zumindest seine Stellung zu halten. (als Schwächer),
als Schwächerer nicht aufzufallen. (Andersartigkeit).

In allen größeren Gruppen, sind die Verhaltensweisen vielschichtig. D.h. die ganze Gruppe orientiert sich bei kleinsten Veränderungen neu. So. z.B. wenn ein neuer Mitarbeiter eingestellt wird.

Wichtige allgemeingültige Programme mit denen du immer rechnen musst:

Das 1:1 Angleichungsprinzip
Egoismus ist schlecht
Unbekanntes, Unberechenbares oder Andersartiges weckt Aggression oder Ablehnung.
Der Stärkere hat zu bestimmen und darf seine Macht ausüben.
Schriftliches ist gewichtiger als Gesprochenes.
Vorschriften müssen befolgt werden. Koste es, was es wolle.
Jedes Situation kann man nur von 2 Seiten betrachten (Entweder-oder-Programm)

Satanische Thesen

(Zynismus und Sarkasmus -PUR)

Vor langer, langer Zeit schwammen Einzeller im Meer herum und langweilten sich. Millionen von Jahren ödeten sie sich an und teilten sich. Irgendwann blieben ein paar Zellen aneinander kleben und bildeten so die ersten mehrzelligen Lebewesen. Das brachte wenigstens ein wenig Abwechslung - und so ging es weiter. Es etablierten sich feste Formen und auf einmal war der ganze Mist nicht mehr aufzuhalten. Den Rest kennen wir. Am Ende gab es den Ur-Menschen.

Bis hierhin bestand sein Tagesablauf darin, zu Sammeln, zu Fressen, aufzupassen, dass er selber nicht gefressen wird und dem Sexual-Trieb zu folgen. Bingo. Das war es. Wunderschön.

Auf einmal erfand ein genialer Kopf das Lesen und das Schreiben. Ab jetzt konnte jeder seinen Mist den anderen hinterlassen. Das Wissen explodierte. Der Mensch war und ist immer noch total überfordert.

Er kann es nicht mehr erfassen. Er mag sich zwar auf einem oder zwei Gebieten ein wenig Wissen aneignen, aber auf den anderen Teilen ist er ein Idiot. Nun will keiner ein Idiot sein und der Spaß fängt an. Jeder versucht sich zu tarnen - den Idioten in sich - zu verstecken.

In seiner maßlosen Selbstüberschätzung meint nun jeder, er könne rational denken und erwartet dies auch von jedem anderen. Nun denkt aber jeder zuerst an sich, in zweier Linie an sich und in dritter Linie auch nur an sich, und meint, er ist der Mittelpunkt der Welt, und seine Meinung ist das Maß aller Dinge. Idiotisch nicht? Nun wird jeder der einigermaßen denken kann, dies entrüstet ablehnen, aber so handeln, wie ich es hier beschreibe, wird er doch.

Da aber alle die Welt unterschiedlich wahrnehmen, haben alle, eine etwas andere Meinung von den Dingen, die sie umgeben. Und damit ist der Grund zum Streit gelegt.

Mit seinem begrenzten Geist kann er nur einen Gedanken verfolgen. Dies war früher so. Nach dem Motto: "Achtung Gefahr - nix wie weg". Aber in der heutigen, so komplex gewordenen Zeit, stümpern wir weiterhin mit unserem Steinzeitgehirn herum.

Im Büro, der Politik, der Familie, in der Schule usw. kann man es immer wieder beobachten: Da ist ein Problem - OK. Lösen wir es so...(und machen irgendetwas...). Ups… da tut sich aus unserer Problemlösungs-Aktion ein neues Problem auf. OK. Lösen wir auch dies. Usw. usw.

Es entsteht eine ganze Folge von Aktions-Reaktions-Reaktions usw. -Tätigkeiten. Ich nenne dies die "Serielle-Einbittige - Einschritt-Lösungsmethode" oder auch das "eindimensionale, monokausale Denken“, weil wir immer nur mit einer Reaktion, aus einer einzigen Informationseinheit heraus reagieren.

Zwei Effekte möchte ich dir nun doch noch vorstellen. Diese zu akzeptieren fällt einem nun nicht mehr so schwer, wenn man sich die o.g. Gedankengänge vor Augen hält.

Es gibt keine richtigen Entscheidungen. Wir treffen erst einen Entschluss und suchen im Nachhinein gute Gründe, die dafür oder dagegen sprechen.

Jeder nimmt nur die Informationen aus Gesprächen, mit anderen auf, die seine momentane Meinung, zu einem bestimmten Thema voll entsprechen, bzw. bestätigen.
Nun, die Erkenntnis dieses Kapitels in einem Satz:

"Wir stolpern idiotisch mit einem Neandertaler-Gehirn durch die Welt; denken egoistisch nur an uns selber, erwarten rationelle Reaktionen vom anderen, obwohl wir genau so blöd, in deren Augen agieren."

Denke immer daran und dir geht es besser, weil du keine unrealistischen Erwartungen an deine Umgebung stellst.

Gewissen ??? NEIN, DANKE!

Wie fühlst du dich bei dieser Überschrift? Kannst du dich damit identifizieren? Oder lehnst du sie innerlich ab? Was denkst du dir dabei? Egal wie du dazu stehst, entscheidend ist jedoch, dass es mit deinen inneren Werten zusammen hängt. Diese bestimmen deine Gefühle.

Was ist das eigentlich, ein Gewissen? Es ist die Reaktion auf eine richtig und falsch orientierte Grundhaltung - ständigen Veränderungen unterworfen und abhängig vom Alter, der Hautfarbe, der Gesellschaft, in der du lebst, und anderen Gründen.

Ich habe einen Bekannten, dem ich einmal beim Essen folgende Aussage unterjubelte: "Wenn jeder nur das täte wozu er Lust hat, ohne dass es einem anderen schadet, dann wäre die Welt bes-

ser." Das Gesicht hättet ihr sehen sollen. Der Bissen blieb ihm im Halse stecken. Man konnte förmlich das Adrenalin (Kampf- Fluchthormon) riechen. Seine Reaktion ??? "Dann haben wir die komplette Anarchie" und das Essen war für ihn gelaufen. Schade. Und das nur wegen einiger Worte.

In dem Kapitel über die Grundlagen haben wir jedoch die beiden Hauptgrundmotivationen kennen gelernt, die jedem lebenden Organismus inne wohnen: HIN zum Positiven, WEG vom Negativen. Wir handeln konsequent nach der o.g. Devise, auch wenn manche das nicht wahr haben wollen oder können. Tun wir etwas, das dem ersten Anschein nach, der Aussage widerspricht, so zeigt sich meist bei genauerer Analyse, dass die Aussage dann doch wieder stimmt.

Doch nichts ist eindrucksvoller als ein Beispiel:

Also, dein Chef fragt dich, ob du im Interesse der Firma nicht einmal (ausnahmsweise wegen der Urlaubszeit) 1 Stunde länger bleiben kannst. Du hast zwar was vor, das ist aber in der Priorität nicht so hoch angesiedelt. Dann geschieht in dir z.B. folgender Dialog:

"Scheiße! Passt mir zwar nicht, aber wenn's verlangt wird - Meinetwegen. "

Was geschieht dabei?? Erst einmal kommt Unangenehmes, nämlich "Das länger bleiben". Du bleibst trotzdem, weil du sonst größere Unannehmlichkeiten in der Zukunft bekommst, wenn du doch gehst. Vielleicht passiert ja auch nichts, aber der Gedanke daran zählt. Hier entsteht das Unlustgefühl im Ansatz schon bei der bloßen Vorstellung. Also ein Weg-vom-Negativen.

Was wäre aber, wenn dir jetzt jemand das Angebot macht: Du hast jetzt genau eine Stunde Zeit um in 50 km Entfernung eine Million abzuholen, die dir gehören, wenn du innerhalb der nächsten Stunde kommst. Kommst du später hast du Pech und es gibt nichts. Würdest du dann immer noch diese Stunde länger arbeiten? (Hin-zum-Positiven). Diesen Vorgang kannst du genauer nachlesen im Kapitel über die Bewertungen.

Seit ich mich bewusst zu dem Schritt entschieden habe, mich stets zu fragen: "Was bringt mir das? Ist es den Preis wert?" kann ich auch mal NEIN sagen. Ich erkenne solche, auf Ängste basierende Manipulationsversuche schon im Ansatz und kann entsprechend reagieren.

Im Kapitel "Wie du dich gegen Vorgesetzte durchsetzt" vertiefe ich dieses Thema noch ausführlich.

Merken wir uns: Du bist für dein Leben die wichtigste Person. Du entscheidest was du willst. Ein Gewissen ist eine an Richtig und Falsch orientierte Grundhaltung, nach denen du dein Leben ausrichtest. Entscheide dich für die Werte die dir nutzen und dich weiter bringen. Wie diese Werte geändert werden können, kannst du im Kapitel "Programme, Werte und Zustände ruckzuck ändern" nachlesen. andere machen das auch und haben keine Skrupel dich auszunutzen. Das soll nun nicht heißen, dass du extrem egoistisch deine Interessen auf Kosten anderer durchsetzen sollst. Das wäre fatal und würde wahrscheinlich früher oder später auf dich zurückfallen. Aber solche Programme wie Was-sollen-denn-die-Kollegen-denken, Das-kann-man-doch-nicht-tun und ähnlichen Quatsch, höre ich ständig und die Leute richten sich an eine der allgemeinen Moral angepasste Lebensweise. Dabei vergessen sie zu leben. Sie sind zwar hochmoralisch, führen aber ein angepasstes mittelmäßiges, langweiliges und frustrierendes Leben.

Entscheiden wir uns also bewusst zu dem Weg, der uns nutzt und voranbringt: Ein fremd programmiertes Gewissen?? Nein Danke!

Hier noch ein paar Leitsätze:

Greife bei Zeiten. Dann hast du in der Not.
Wer zuerst kommt, den belohnt das Leben...
Hilf dir selbst. Denn es tut sonst keiner...
Nicht alle sind gegen dich. Es gibt Millionen denen du scheißegal bist.

Die Durchsetzung der eigenen Interessen

Im "Gewissen?? Nein danke!!" hast du nun gelesen. dass es für dich nur von Vorteil ist, wenn du deine Meinungen, Programme, Werte und Regeln selbst aufstellst bzw. dir klar machst, welche du einhalten, befolgen und welche du abstellen musst.

Ich weiß auch, dass es leichter gesagt als getan ist, wenn man nicht die "Grundlagen zu den Programmänderungen" kennt. Aber dafür hast du ja mich. Damit die Methoden und Techniken aber auch funktionieren, musst du schon selber folgende Verhaltensweisen konsequent umsetzen.

Diese sind:

1. Leidenschaft, Begeisterung
2. Glaube an sich und seine Fähigkeiten. "SWG"
3. Strategien definieren und umsetzen
4. Energie
5. Kommunikation mit dir selbst und anderen.

Was meine ich damit:

1. Wenn du keine Leidenschaft und Begeisterung in dir spürst, dich zu verändern, an einem angenehmeren Leben zu arbeiten, dann klappt es sowieso nicht. Lebst du nach dem Motto: Dümpeln-und-glücklich-sein-so-wie-es-ist, dann kann ich dir nur sagen, bleib so. Dann ist dir sowieso nicht zu helfen. Oder doch ????

2. Bist du nicht von dem überzeugt was du tust, dann blockierst du dich selbst. Du ziehst in zwei verschiede Richtungen. Mit deinen Handlungen geht es nach links und im Geiste nach rechts. Pech, dumm gelaufen. Damit sabotierst du dich selbst.

3. Bist du mit Begeisterung bei der Sache, und überzeugt von dir selbst, hilft es dir trotzdem nicht wenn du auf dem falschen Weg, in die falsche Richtung oder die falschen Hilfsmittel nimmst. Du wirst versagen.

4. Hast du keine körperlichen Energien frei, kannst du sowieso alles vergessen. Bist du ausgepowert, fällt dir alles schwer. Aber das erkennst du dann schon selber. Eine neg. Grundhaltung nach dem Motto: Es-ist-ja-sowieso-alles-schlecht macht sich dann schnell in dir breit.

5. Der letzte Punkt betrifft die Kommunikation mit dir selbst. Was du zu dir selber sagst, wie du mit dir umgehst, hilft dir voran oder zieht dich runter. Es liegt bei dir.

Der oben beschriebene Abschnitt soll dich motivieren durch Weg-vom-Negativen. Jetzt haben wir gesehen, wie es nicht geht. Nun der Weg nach vorn.

Leidenschaft, Begeisterung
Wie kannst du eine Begeisterung und Leidenschaft in dir wecken, wenn sie nicht vorhanden ist? Antwort: durch Gewohnheit! Alles ist gelernt. Auch dein nicht vorhandener Enthusiasmus. Konzentriere dich auf das, was du willst und haben möchtest. Stelle dir vor, wie es wäre wenn du voller Leidenschaft und Begeisterung wärst. Deine körperliche Haltung und inneren Bilder und Vorstellungen ändern sich, und auch deine Stimmung. Behalte diesen Zustand in Erinnerung und verankere ihn dann. Eine genaue Beschreibung über den Vorgang kannst du im Kap. "Programme, Werte und Zustände ruckzuck ändern" nachlesen. Tu so als ob und der Körper reagiert entsprechend.

Der Glaube an sich selbst und seine Fähigkeiten ist auch nichts anderes als eine „vitale Idee“ von seinen Fähigkeiten. Je öfter du dir diese Überzeugung verdeutlichst, desto eher bilden sich die bevorzugten Nervenbahnen im Gehirn. Das bedeutet, konzentriere dich wann immer es geht auf deine Stärken und sie werden gefestigt. Hast du keine Erinnerungen an Referenzerlebnisse in denen du die Fähigkeiten schon einmal benutzt hast, kopiere einfach jemanden, der sie hat und den du kennst. Gemäß der Regel: "Was irgendjemand irgendwann schon einmal getan hat, kann ich auch wiederholen". Auch hier hilft dir das oben schon erwähnte Kapitel über die Werte und Programme.

Die Strategien

zur Zieldefinition und Erreichung werden im Kap. "Ziel setzen und erreichen" ausführlich erklärt.

Kommunikation
Bei der Kommunikation musst du zwischen den beiden Arten unterscheiden. Einmal ist es die innere (die mit dir selbst) und die externe (die mit anderen). Du musst in beiden perfekt werden. Beide werden in separaten Kapiteln behandelt.

Egoismus

"Sei nicht so egoistisch.", "Denke nicht immer nur an dich". Solche Sprüche hörst du bestimmt auch ständig, wenn du einmal in deiner Umgebung, darauf achtest.

Dabei ist der Egoismus die Grundlage für das Leben. Er lässt dich trinken, wenn du durstig bist, essen wenn du hungrig bist, schlafen wenn du müde bist usw. Alles sind grundlegende Bedürfnisse, die nach Befriedigung drängen. Ignorierst du sie, geht es dir immer schlechter und du stirbst im schlimmsten Fall daran.

Also, der Egoismus ist gut und dient dem Leben. Du bist für dein Leben die wichtigste Person. Akzeptiere es.

Erinnere dich: Du bewegst dich konsequent auf Angenehmes zu und vom Unangenehmen weg. Wie verhält es sich jedoch, wenn du Kinder hast und diese in Gefahr sind? Jeder Vater oder jede Mutter, würde i.d.R. ohne zu zögern, das eigene Leben auf's Spiel setzen, um seine/ihre Kinder zu retten. Auch hier ist der Egoismus im Spiel, obwohl es auf den ersten Blick nicht so aussieht. Hierbei wird jedoch das Überleben der eigenen Gene, durch seine eigenen Kinder, gesichert. Es ist ein Vorgang, der ohne Ausnahme, bei allen höher entwickelten Lebewesen vorhanden und gültig ist.

Als unsere Vorfahren noch in kleinen Gruppen, durch die Steppe zogen, galt das Leben des Einzelnen wenig wenn es darum ging das Überleben der Sippe zu sichern. Hier ist auch das Überleben der Gene vor dem eigenem Überleben vorrangig. Also auch eine egoistische Gesinnung.

Bis heute gilt diese Verhaltensweise als besonders mutig und als vorbildhaft. Sie entstand jedoch aus einer unbewussten, extrem egoistischen, Grundhaltung heraus. Daraus entstand das Programm, das die Bedürfnisse einer Gruppe höher einstuft, als die Bedürfnisse von Einzelnen, obwohl die ursprüngliche Funktion, das Überleben der eigenen Gene, nichts mehr damit zu tun hat.

Dies gipfelt dann in solchen Programmen wie: Firmeninteresse geht vor Privatinteresse (Wird gerne von Firmeninhabern, von Kleinunternehmen, oder kleinen Abteilungsleitern benutzt) die ich während meiner Lehre oft gehört habe.

Dabei wird dieses Programm, das den Egoismus verteufelt, genau aus einem ebenso egoistischen Grund heraus benutzt. Und viele akzeptieren das dann kommentarlos. Genial.

Ein gutes Beispiel für das Gemeinschaft-Mehrwert-Programm ist auch, für gemeinschaftliche Ziele, wie Territorialansprüche, die Ehre der Nation, den Glauben oder anderen Mist, in den Krieg zu ziehen und sich abschlachten zu lassen. Die Regierung befiehlt und alle Schafe folgen.

Interessanterweise steigt die Bereitschaft, sich für einen solchen Unsinn einzusetzen und mit zu machen, mit der mittleren Tagesdurchschnittstemperatur. Wie sonst ist das Gefälle des fanatischen Wahnsinnes, von Nord nach Süd, bis in die Wüstenregionen zu erklären.

Mir drängt sich immer die Vorstellung auf, dass die Sonne die letzten grauen Hirnwindungen zum Kochen bringt. Klar, dass dann ein verstandsmäßiges Handeln und Denken nicht mehr möglich ist.

Du musst ein Schwein sein, in dieser Welt?

Wenn du dich lesend durch meine Seiten bewegst, kannst du zu der Meinung kommen, ich würde dich dazu auffordern alle anderen Menschen, denen du begegnest, auszunutzen.

Nein. Du solltest auf jeden Fall, wenn du an einer längerfristigen Zusammenarbeit mit anderen interessiert bist, darauf achten, das euer Verhältnis, ein Verhältnis zum gegenseitigen Vorteil ist. Niemand kann einen anderen Menschen ständig ausnutzen. Das verhindert das 1:1 Angleichungsprinzip schon von alleine.

Aber, dennoch solltest du konsequent darauf achten, dass du deinen Zielen und Bedürfnissen, mit jeder Tätigkei,t die du ausführst näher kommst. Sichere deine Vorteile. Verfolge unbeirrt deinen Weg. Bist du auch nur 1 Sekunde nachlässig, spannen dich andere für IHRE Ziele ein. Unausweichlich.

Du magst zwar, möglicherweise, dadurch etwas beliebter werden, aber zu welchem Preis? Sie denken garantiert. "Ein netter Kollege, immer hilfsbereit... aber ein Schaf...!"

Glaub´s mir. Es stimmt.

Also: Sei ein Schwein. Du musst es sein. Sonst gehst du ein.

Keine Kompromisse = Keine Probleme

Lehne jeden Kompromiss, der an dich heran getragen wird rigoros ab. Ich meine damit nicht diese kleinen alltäglichen Kompromisse. Wenn du z.B. abends länger arbeitest, weil du mehr Geld brauchst (Mein Tipp: Lies mal das Supergeschäft 1 oder Supergeschäft 2 im Band 2) , dann finde ich ist das kein Kompromiss sondern deine freie Entscheidung.

Wenn du aber z.B. bei deiner Frau bleibst, obwohl sie dir gewaltig auf die Nüsse geht, dann finde ich solltest du diesen Grund der dauernden Unzufriedenheit und des Streites so schnell wie möglich ändern. Ein schwerer Kompromiss macht dich kaputt, laugt dich aus. Egal was du machst, dir geht es schlecht dabei. Ändere das solange du noch gesund bist. Du hast sonst nicht mehr viel Zeit. (erkennst du die Motivationsrichtung Weg-vom-Negativen?)

Hast du noch nicht die Energie den nötigen Schritt zu tun, dann mach dir in aller Konsequenz klar, was es dich auf die Dauer kostet, wenn du nichts tust. Nur du kannst dir dabei helfen. Nutze jede Chance zu Änderung. Verbinde das Nichtstun mit starken unangenehmen Gefühlen. Das treibt dich voran.

Noch mal: Lehne-jeden-schweren-dich-krankmachenden-Kompromiss-rigoros-ab und lebe mit den Konsequenzen. Sie sind auf jeden Fall leichter zu ertragen, weil es keine negativen Ereignisse gibt, sondern nur Standpunkte. Benutze die Kenntnisse aus dem Kap. "Jeden Nachteil mit dem Faktor 10 in einen Vorteil verwandeln", um dein Leben wieder in den Griff zu bekommen.

Der Sinn des Lebens

Immer wieder höre ich, Dies' oder Jenes kann doch nicht der Sinn des Lebens sein. Bei solchen Aussagen schlägt mir meine Hand, fast vollautomatisch, laut klatschend vor den Kopf. Meistens hören die dusseligen Kommentare dann zugunsten von ungläubigen Blicken und Staunen auf. In diese Stille kann ich dann meine Theorie von Sinn des Lebens platzieren, bei denen dann anschließend bei meinen Gesprächspartnern, deren Hand vor dessen Stirn knallt.

Nun aber mal der Reihe nach:

Lebewesen existieren seit hunderten von Millionen Jahren auf diesem Planeten. Sie entwickelten sich nach und nach, lebten in Resonanz mit der Umwelt und der Natur. Jagten oder wurden gejagt, fraßen, vermehrten sich, lebten und starben irgendwann. Ende und aus. Kein höheres Ziel. Sie waren einfach da, als ein Teil der Natur.

Der Vorläufer des Menschen erschien irgendwann auf der Bildfläche des Lebens. Er entwickelte sein Gehirn, lernte Sprechen und alles zu benennen. Er begann das logische Denken und auf einmal musste für alles ein Grund her. Ein Muster nach dem er seine Umgebung einordnen konnte. Das gab ihm Sicherheit.

Und auf einmal brauchen wir einen Grund, nach dem unser Leben ablaufen soll. Wir suchen ein Ziel, ein höhere Bestimmung und machen deswegen unser Leben zur Hölle. Es ist schon erstaunlich.

Wir besitzen das genialste Organ, das die Evolution hervor gebracht hat. Unser Gehirn. Und was machen wir damit? Probleme.

Die wahre (?) Bedeutung der Dinge…

Der Weltraum... unendliche Weiten...

...und wir mittendrin. Auf einem kleinen, blauen, popeligen Planeten. Umkreisen einen größeren rot-gelben, heißeren Planeten. Dieser rotiert in einem Spiralarm um ein Zentrum, das wiederum, in den unendlichen Weiten, irgendwohin treibt.

Im Grunde genommen, kann man feststellen; mit uns geht es rund. Schön und gut. Betrachten wir unser Leben, die Bedeutung von uns im kosmischen Gefüge und schauen uns auch noch den Zeitraum an, der uns zu Verfügung steht. Wir sind, kosmisch gesehen, NICHTS. Ein Staubkorn, das irgendwo, irgendwohin herum wirbelt.

Oder: Ein Ferien-Raumschiff von Außerirdischen fliegt an der Erde vorbei. Zwei der Aliens schauen aus dem Fester und sehen wie unser schöner Planet einfach so zerplatzt. "Ups..." sagt er, schaut seinen Partner an und fragt ihn dann "... sag mal was gibt es heute eigentlich zum Mittagessen?"

Und doch bewerten wir jede Kleinigkeit so, als hänge die Existenz von allem davon ab, wie z.B. die Tassen im Schrank stehen. Wir verlieren die Relation beim Betrachten der Realität.

Führe einmal folgendes Experiment mit deinen Freunden durch:

Erzähle eine Geschichte von deinem letzten Urlaub. Also: "Letzen Urlaub hab ich ein wahnsinniges Erlebnis gehabt ... (Geschichte) ... und dann kam ich an einer grünen Wand, wie die da drüben vorbei..." und deute auf eine blaue Wand "... (weiter in der Geschichte) ...". 5 Sekunden später wirst du unterbrochen. Zu viel mehr kommst du nicht.

Jetzt wird dir von ALLEN klar gemacht, die Wand sei blau. Setzt du jetzt noch einen drauf und erwiderst "Na ja, ist schon OK. Aber die Wand war so grün die die da.“ (wieder auf die gleiche blaue deuten), hast du keine Chance mehr, deine Geschichte zum Besten zu geben. Als wenn das Ende der Welt davon abhinge, welche Farbe die Wand hat, wird nun ein Streit darüber vom Zaun brechen. Lehne dich zurück, bleibe bei deiner Behauptung und... habe viel Spaß.

Anleitung zum Unglücklichsein

Ich höre immer, dass man seine Gefühle nicht so einfach, wie auf einen Knopfdruck ein- oder ausschalten kann. Wenn ich mich mies fühle, dann fühle ich mich eben so. Da helfen keine blödsinnigen Tricks.

Richtig. Es gibt Situationen in denen nichts mehr hilft. Da musst du dann auch durch. Es ist aber auch eine Tatsache, dass du deine Gefühle in der Regel selbst erzeugst. Es passiert A und du fühlst dich B. Vorhersagbar. Super.

Dabei hast du diese Reaktion irgendwann einmal gelernt, und wiederholt, weil sie dir einen versteckten Nutzen brachte. Denk mal darüber nach.

O.K. Immer mit einem eingebrannten Grinsen herum zu rennen mag auf die Dauer anstrengend sein. Also hier die Anleitung, damit du dich einmal so richtig mies fühlen kannst. Suhle dich in dem Gefühl solange es dir Spaß macht.

Also:

Sage dir ständig: "Alle sind gegen mich. Keiner hat mich richtig lieb. Alles Ärsche um mich herum"

Nimm eine gebückte Körperhaltung ein, schaue nach unten, atme flach und verziehe dein Gesicht, als wenn du weinen müsstest. Eine weinerliche Stimme funktioniert auch klasse.

Suche dir in deiner Umgebung irgendetwas aus, das man auf eine negative Art und Weise interpretieren kann. Auf der Arbeit kannst du dir z.B. die schwierigste Aufgabe aussuchen und dir ständig sagen: "Immer krieg ich den größten Mist. Das schaff ich nie.“ Oder wenn du als Hausfrau arbeitest, sehe immer nur den Schmutz und die undankbaren Familienmitglieder, die deine Arbeitskraft ständig immer nur ausnutzen.

Benutzt bei deinen negativen Reden immer Vergleiche, die sich nicht beweisen lassen und übertreibe diffus.

Will dir jemand wirklich helfen, lehne die Hilfe entschieden ab. Sag, dass du keine Almosen willst. Und dass die Hilfe vom Herzen und gerne, mit Freude angeboten werde muss. So... jedenfalls nicht.

Mache dir klar, dass alle Situationen entschieden schlimmer sind, als du sie dir mit deinem beschränkten Geist, in deinen schlimmsten Träumen, vorstellen kannst.

Iß viele zuckerhaltige Lebensmittel. Das verändert, auf längere Sicht deinen Stoffwechsel, der dieser miesen Stimmung hilfreich unterstützend zur Seite steht.

Umgebe dich mit Leuten, die genau so denken und fühlen.

Sehe alle inneren Bilder groß, schwarz, trübe. Fühle wie dich alle ständig einengen, über dich lachen und dich bemitleiden.

… also denk dir selber was aus.

Alles hängt mit allem zusammen

Vor ein paar Jahren, gab es ein geniales Computerspiel. Ökopoly. Es war ein Simulationsspiel. Der Spieler war hier ein imaginäres Staatsoberhaupt, der die Aufgabe hatte, ein Land zu regieren. Er konnte Steuern erheben oder senken, Schulen für die Bildung bauen, Straßen und Verkehrswege errichten, Umweltschutz betreiben usw. Insgesamt konnten ca. 10 Punkte verändert werden. Jede Reaktion hatte einen Einfluss auf einen oder zwei andere Punkte.

Lange Rede kurzer Sinn. Ich schaffte es erst nach ca. 25 Spielen, zu einem einigermaßen befriedigenden Ende zu gelangen. Alles was ich unternahm, wirkte auf andere Bereiche, und hatte (für mich) zeitweise unvorhergesehene, chaotische Reaktionen zur Folge. Und das bei so wenigen Verknüpfungen, die auch noch aus der Spielanleitung bekannt waren.

Ich reflektierte über die Zusammenhänge und beobachtete darauf hin meine Umgebung. Chefs, Familienmitglieder und die Aktionen unserer Regierung. Alle betrieben eine digitale, lineare Problemlösung, die meistens nicht befriedigend funktionierte. Nach dem Motto: Hier ist ein Problem. OK - die Lösung dafür ist XXX. Auf einmal tat sich ein neues Problem, als Folge auf die gewünschte Aktion. Und es ging weiter.

Beobachte unsere obersten Vordenker, die wir alle vier Jahre wählen dürfen. Sie treffen eine Entscheidung, z.B. hier ein paar Steuern rauf, dort ein paar Steuern runter. Auf einmal ziehen einige Firmen aus Deutschland ins Ausland. Die Folge: Mehr Arbeitslose. Die Reaktion: weniger Einnahmen zur Sozialversicherung. Die Folge: und es geht weiter bergab.

Leider kann ich dir hier auch keinen gezielten Tipp aus der Misere geben (Asche auf mein Haupt.). Außer, denk ab und zu daran, dass ALLES mit ALLEM zusammen hängt. Versuche die globalen Zusammenhänge zu erkennen und ändere nicht zu viel auf einmal. Überprüfe bei jeder Aktion: Bringt sie mich meinen Zielen näher, oder schadet sie mir, bzw. entfernt sie mich von meinen Zielen.

Reagiere entsprechend.

Die Lüge der Normalität

Was ist normal? Nach meiner Definition, eine Ansammlung einer statistischen Häufigkeit. Wenn die Mehrheit einer Gruppe etwas unternimmt, ist das für diese Gruppe, normal und richtig.

Das kann außerhalb der Gruppe, schon wieder ganz anders aussehen.

Personen mit einem kleinen, schwachen Selbstwertgefühl (SWG), passen sich in Gruppen schneller an, als solche mit einem starken, ausgeprägten SWG. Sie sind auch ständig darauf bedacht, nicht aufzufallen und sich anzupassen. Schau dir einmal eine Gruppe Jugendlicher an, einer sieht aus wie der andere.

Oder die Mode: Ein paar machen irgendetwas vor. Alle folgen. Nach und nach sehen am Ende alle wieder gleich aus. Ein paar wenige, starten etwas Neues und Schwupps, beginnt der ganze Zirkus von vorne.

Nur tote Fische schwimmen mit dem Strom. Lebendige dagegen.

Bei mir persönlich ist es so, wenn zu mir jemand sagt, irgendetwas sei doch nicht normal. Dann antworte ich sofort mit: "Stimmt, das ist SUPER! ... oder DIESEL?". (Das ist ein Wortspiel mit den Benzinsorten). Ungläubige Blicke sind stets die Reaktion. Will er dann wissen wie ich dies meine, erkläre ich ihm die o.g. Definition von Normalität.

Versucht mich einer mit der Aussage, dass viele andere ähnliches tun (Versicherung abschließen oder etwas anderes...) zu etwas zu überreden, so hat er schon verloren. Automatisch.

Eine Freundin von mir sagte früher einmal, wenn alle Menschen auf der Welt, an irgendeinen Gott glauben, dann müsste wohl etwas daran sein. So viele könnten sich doch nicht irren. Ja. Nun ist sie in einer anderen Umgebung, mit anderen Menschen und Interessen zusammen und jetzt will sie von ihren damaligen Aussagen nichts mehr wissen. Sie macht nun lieber jeden anderen Mist mit, der gerade IN ist. Soviel zu Thema Gruppendruck und Normalität.

Geistiges Kleinkrämertum

Da sitze ich wochenlang, denke mir die Webseiten mit der Explosivkraft einer Wasserstoffbombe aus, hacke mir fast die Fingerspitzen blutig und bin gespannt auf die Reaktionen die da auch mich zukommen. Und tatsächlich - es kommt ein Email aus Berlin. Ich freue mich, öffne die Mailbox und was sehen meine Augen? Da ist doch irgend so ein klein-geistiger Wichtigtuer, der mir klarmacht es heißt einem anderen ..." und nicht einen anderen..." und dass man das doch in der 4. Klasse lernt.

Wunderbar, danke.

Normalerweise lasse ich einen derartigen Müll, lässig an mir vorbei ziehen, aber in diesem Fall mache ich mal eine Ausnahme und greife dieses Thema auf.

Wieso schreibt jemand eine Email, um einen anderen zu sagen, wie blöd und unwissend er ist? Obwohl nur ein klitzekleiner Buchstabe falsch ist. OK, wer in Kleinigkeiten genau ist, ist dies auf jeden Fall auch bei großen Dingen. (Evolutionsprinzip)

Doch zurück zum Thema. Es steigert das eigene Selbstwertgefühl, andere auf ihre Fehler hin zu weisen. (Schau mal was ich alles weiß und wie schlau ich doch bin), und es ist eines der klassischen Abwehrmanöver, wie ich sie in der Einleitung, beschrieben habe. Nichts gegen eine freundlich gemeinte Hilfe. Aber der Ton macht's.

Dieses engstirnige, popelige Suppenwürfeldenken, ist genau der Grund, warum oft Müllgespräche und Schwachsinns -Diskussionen entstehen, die eine gute Kommunikation unmöglich machen.

Mein Tipp, kennst du so einen, gebe dich nicht weiter mit ihm ab. Er zieht dich nur runter, zum mistigen Kleinkram.

Alles ist Feedback

Jede Reaktion, die du bekommst, ist ein Ergebnis auf eine vorher gehende Aktion von dir.

Was will ich dir damit sagen? Ganz einfach, bekommst du eine merkwürdige Reaktion von deinem Gesprächs- bzw. Kommunikationspartner, bist du eigentlich selbst verantwortlich. Du hast diese ja selbst hervorgerufen.

O.K. Du magst nun einwenden, du hättest keine Schuld, wenn du eine einfache Frage stellst, oder eine ganz banale Aussage achst, und dein Partner wie das HB-Männchen hoch schießt. Stimmt. Du hast nur den Auslöser für den (HB)Katapult gedrückt. Zwar war das ungewollt, aber dennoch, du warst es.

Daraus zeigt sich dem erfahrenen Kenner, der du nun mittlerweile auch sein müsstest, wenn du alle Seiten bis hier hin, aufmerksam gelesen hast, dass alles, was du unternimmst eine Reaktion hervorruft. (Alles hängt mit allem zusammen).

Willst du also, eine bestimmte Reaktion von deinem Gesprächspartner erhalten, und er reagiert nicht in deinem Sinne, so musst du nur dein Verhalten, deine Strategie, so lange verändern, bis er dir das gibt, was du haben möchtest. Mit Freude. Das hört sich nicht nur einfach an, es ist es auch. Allerdings kann es sein, dass dir der Energieaufwand dafür zu groß ist. Das ist dein gutes Recht. Dann lass es sein. Aber dann beschwere dich nicht.
(Ähnliche Kapitel: Unangenehme Personen, Müllgespräche, Diskussionen)

Vollkommen falsch wäre es mit Druck, den Partner ändern zu wollen. (Hallo Mädels... Jawohl ihr seit gemeint)

Die Aussage: Alles ist Feedback" kann auch auf alle anderen Bereiche ausgeweitet werden.

Z.B. gibt es nach der o.g. Aussage keine Niederlagen. Super oder? Da alles Feedback ist, so kann das Ergebnis einer Aktion nur dann eine Niederlage sein, wenn du diese als endgültig für dich anerkennst. Ansonsten ist jedes Feedback-Ereignis nur der Hinweis, dass die Aktion noch nicht in alle Einzelheiten durchdacht war und dass noch etwas zu verbessern ist.

Tue es also...

Der Sinn der Krankheiten

(Ein kleiner Abstecher in die Psychosomatik)

Wir sind alle physiologische Wesen. Körper und Verstand bilden eine untrennbare Einheit. Man könnte auch sagen: Wir sind ein denkender Körper. Falsch - ist demnach die Aussage, der Körper und der Geist würden unterschiedliche Teil sein, die sich zufällig (?) in diesem Körper zusammengetroffen sind. (Re-Inkarnationstheorie)

Der Körper besteht aus Organen, und anderen Teilen, die keine Organe sind. Alle Teile im Körper haben eine spezielle Funktion, oder führen etwas aus, was für andere Teile wichtig ist. Bezeichnen wir diese Organe und Nichtorgane der Einfachheit halber als Funktionseinheiten (FEH). Das komplexe Zusammenspiel der FEHs muss gesteuert werden, sonst wäre ein Leben des Körpers gar nicht möglich. Und dafür gibt es wieder 2 FEHs, die so genannten Steuerfunktionseinheiten, die beiden Nervensysteme. Das animalische und das vegetative Nervensystem. Da dies aber abstrakte Begriffe sind, und wir uns nur etwas vorstellen können, wofür wir die entsprechenden Bilder besitzen, wollen wir diese allgemeinverständlich das bewusste Steuerungssystem (BSS) und das unwillkürliche Steuerungssystem (USS). (Die Abkürzungen benutze ich bei den folgenden Erklärungen, weil ich schreibfaul ;-) bin.)

Die Aufgabenverteilung ist klar geregelt. Das BSS ist für die bewussten (daher der Name) Bewegungen zuständig, die wir mit dem Willen steuern können. Das USS ist dem Willen komplett entzogen und arbeitet vollkommen automatisch. Es regelt z.B. unseren Blutdruck, die Verdauung, den Herzschlag und die Entgiftung des Körpern mittels der Leber und der Nieren usw. Alle Funktionen des Körpers werden darüber koordiniert und gesteuert.

Wie schon gesagt: (Damit es jeder versteht) Der willentlichen Beeinflussung ist das USS komplett entzogen. (Die Einschränkungen später ...) Denn niemand kann z.B. so einfach, als wenn er eine Faust macht, seine Nierenfunktion bewusst regeln.

Nun gibt es aber Teile im Körper, die von beiden Steuerungssystemen bedient werden können. Die Atmung und die Nahrungsausscheidung laufen weitestgehend automatisch ab, und doch können wir diese in Maßen mit dem Willen, beeinflussen.

Um noch einmal auf das USS zurück zu kommen. Es gibt noch eine Aufgabe, die dieses Nervensystem übernimmt. Es leitet die Informationen, die über die Sinne zu uns dringen, unserem Bewusstsein zu.

Diese Informationen durchlaufen das lymbische System im Kleinhirn und versetzen diese Informationen immer mit Gefühlen, damit das Bewusstsein etwas damit anfangen kann. Umgekehrt setzen unsere Gedanken, innere Worte, immer die entsprechenden Bilder frei (rechtshirniges Denken). Das Gehirn, als die Hauptsteuerfunktionseinheit, informiert, da es fest mit dem USS verdrahtet ist, die Organe über seine Aktivitäten. Diese können nicht unterscheiden, ob sie nun richtig arbeiten müssen oder ob es nur ein Leerlauf werden wird.

Dazu ein Beispiel. Du gehst spazieren und kommst an deinem Lieblingsrestaurant vorbei. Der Duft, der aus dem Küchenfenster heraus kommt, trifft auf deine Nase (GeruchsFEH). Du erinnerst dich (Anker) an das fantastische Essen vor 2 Wochen, anlässlich von ...(was weiß denn ich)...PENG. Auf einmal läuft die Ankerkette ab: Geruch - Erinnerung - Bild von letzten Essen dort - Geschmack von letzten Essen - Erinnerung an das gute Gefühl ... und schwupps hast du Hunger. Der Speichel läuft dir im Mund zusammen. ...Wieso? Du hast kein Geld dabei, und kannst dort heute nicht essen gehen. Geschlossene Gesellschaft. Aber deinem Körper, der SpeichelproduktionsFEH, deinem Magen, ist das schnurz. Sie fangen an zu arbeiten. Vorab - ins Leere hinein. Und doch gibt es nichts zu beißen. Der ganze Körper stellt sich auf die Nahrungszufuhr ein, wegen einiger Gedanken, die du dir gemacht hast.

Ich denke, nach diesen einführenden Worten, bist du jetzt bereit, wenn du die o.g. Ausführungen innerlich komplett akzeptieren kannst, um nach dem "Sinn der Krankheiten" zu forschen.

Nun nach den einleitenden Worten, denke ich, können wir zu dem Schluss kommen: Gesundheit ist die optimale, harmonisch aufeinander abgestimmte Arbeitsweise, alle FEHs im Körper. OK?

Die logische Folge davon ist: Eine Krankheit zeigt sich immer in einer organischen Störung. Auch wenn viele Ärzte nach einer intensiven Untersuchung verkünden: "Organisch fehlt ihnen nichts.", so heißt dies nur: "...noch nicht!!!“ Die FEHs zeigen noch keine auffällige, von der Norm abweichende, Veränderung! Aber lass dich nicht einlullen. Diese FEH-Veränderungen, stehen immer am Ende der Krankheitskette und gehen immer mit den begleitenden Gefühlen (Störungsgefühlen, Schmerz, Unwohlsein, Mattigkeit usw.) einher, die wir auch rechtzeitig erkennen könnten, würden wir auf unseren Körper hören.

Doch wie kommt diese zu Stande? Dazu sollten wir alle Gründe auf 4 Hauptpunkte zusammenfassen:

Lebensführungsgründe
Durch eine direkte externe Beeinflussung, über die Lebensführung: Diese entstehen meist durch eine Über- oder Unterforderung, der entsprechenden FEHs. Rückenschmerzen sind häufig eine Unterforderung der Muskeln und der an der Bewegung teilnehmenden Sehnen, Gelenken und Knochen, oder eine Überbeanspruchung (einseitige Belastung) durch eine sitzende Tätigkeit. Viele FEHs müssen eine bestimmte Arbeit leisten, sonst verkümmern sie, bzw. lassen in ihrer Funktion nach. (Benutzte was dir wichtig ist) Dadurch bleiben sie erhalten. Doch ein zuviel ist genau so schlecht. Der Hexenschuss ist nicht die Ursache, sondern die logische Folge, das Ergebnis deiner Lebensführung. Bewegung zum Beispiel: Wie viel bewegst du dich? Wie viel hat sich der Urmensch bewegt? Oder welche Schuhe trägst du? Sind sie in natürlicher Weise auf den Körper angepasst?

Verletzungen, Unfälle und falsches, d.h. nicht auf die Bedürfnisse des Körpers abgestimmtes Verhalten, gehören natürlich in diese gleiche Kategorie.

Ernährungsgründe

Falsche, einseitige und industriell hergestellte Ernährung ist genau so schlecht. Zu viel Zucker, Fette und Salz, zu viele Gifte wie Alkohol, Kaffe und Tee tun ihr Übriges. Ich will mich jetzt hier nicht als Moralapostel aufspielen (Wer mich kennt, weiß dass ich gerne mal einen lustigen (Bier-)Deckel gestalte) aber es ist eine Tatsache. Der Bezeichnung Zivilisationskrankheiten bringt es auf den Punkt.

Der Körper besitzt ein internes Puffersystem. Er kann die falsche Ernährung z.B. lange Zeit weg stecken und speichert die falschen Stoffe irgendwo im Körper ab. Und eines Tages, ist der Eimer voll, und es kommt zu Beschwerden.

Bei der Diagnose: "Sie haben Gallensteine!", sind diese nicht der Grund für deine Beschwerden. Der Grund liegt in deiner Ernährung, und diese hat dazu geführt, dass sich die Steine gebildet hatten.
Unser Körper braucht bestimmte Mineralien, Vitamine und Fette, auf die er sich in Millionen von Jahren eingestellt hat. Und was gab es in der Zeit zu essen und zu trinken?

Pudding? Kekse? Stückchen? Bier? Cola? Whisky? Zucker? Raider... äh... Twix? Schokolade? Käse? Steaks? Joghurt?
Naa? Was?

Umweltgründe
Alltägliche Umweltgifte und allen anderen Aspekten, die auf uns einströmen, und die wir nicht kontrollieren können, gehören in diese Kategorie.

Fehlsteuerungen des USS
Durch eine falsche Ansteuerung des USS. (innere Kommunikationsstörung)

Dies kann, wegen der hohen Komplexität des Körpers, verschiedene Gründe haben.

Doch der Reihe nach. Du erinnerst dich an das Beispiel mit deinem Lieblingsrestaurant und der Aussage, dass das USS nicht dem bewussten Willen untergeordnet ist. Aber durch eine Veränderung der Vorstellungen und Empfindungen hast du einen Einfluss auf deine Organe. Aber nicht bewusst. Will z.B. jemand seine Handtemperatur verändern, gelingt ihm dies nicht. Stellt er sich jedoch vor, er liegt entspannt am Strand, und die Sonne scheint ihm auf den Bauch, dann verändert sich die Hauttemperatur, ein wenig. In welche Richtung, kann nicht gesteuert werden. Nur dass sie sich minimal verändert. Oder du weißt aus Experimenten, welche Vorstellungen dies auslöst. Was ich damit sagen will? Innere Konflikte (Leben gegen die Werte), falsche Kompromisse, Spannungen und alle anderen geistigen Vorgänge zeigen sich immer auch im Körper. Führen zu Funktionsbeeinträchtigungen, und wenn sie länger anhalten auch zu Schädigungen.

Ja, ich weiß es. Bei den oben genannten Gründen gibt es Überlappungen. So könnte z.B. auch die Ernährung zur Lebensführung gezählt werden Aber diese Einteilung erscheint mir am zweckmäßigsten. Sie ist daher genauso falsch und richtig wie die in der medizinischen Terminologie benutzten Konzepte. Im Grund sind es nur vereinfachte Beschreibungen wie etwas funktioniert.

Und wenn verschiedene Gründe gleichzeitig vorhanden sind, dann werden die Folgen natürlich auch früher eintreten.

Doch wie ist das nun mit vererbten Mängeln oder Schwächen? Nichts anderes, nur dass diese Gründe dann bei den direkten Vorfahren (Eltern) zu suchen sind. Die "Veranlagungen" sind aber in den meisten Fällen nicht der Auslöser der Krankheit, oder der Störung, sondern nur der bessere Nährboden, dass sich aus den 4 Gründen, diese Symptome schneller entwickeln.

Eine Krankheit hat ihre Ursachen immer in der Vergangenheit, und kann daher gar nicht mikroskopisch, histologisch, chemisch oder sonst wie, erfasst werden. Was nachgewiesen wird, ist in jedem Fall immer eine Folge bzw. die Wirkung einer in der Vergangenheit erfolgten Ursache oder einer Ursachen-Kette. (Wo ist Schluss in der Betrachtung?)

Später werden wir einmal verschiedene Krankheiten analysieren.

Wenn ich mal zurück blicke, dann hatten alle meine Krankheiten (und das waren nicht viele) auch oft einen versteckten Vorteil. Meistens hinderten sie mich daran etwas Unangenehmes zu vermeiden. Ich will damit nicht sagen, ich hätte bewusst krank gemacht. Ich hatte wirklich 39 Fieber

und auch schon einmal einen verstauchten Fuß, bei dem es mir unmöglich war zu laufen. Trotzdem steckte ein verborgener Nutzen in jeder "Krankheit".

Es gibt meist einen sekundären (bzw. primären) Nutzen in jeder Krankheit (Frage mal deinen Arzt. (Zeugenumlastung)), die den Heilungserfolg manchmal verlangsamt oder verhindert. Oder frage alte Leute mal, wie es ihnen geht, und lehne dich zurück.

Aber auch das Gegenteil kann eintreten. Jemand kann unerwartet von einer unheilbaren schweren Krankheit spontan geheilt werden.

Meiner Meinung nach, spiegelt sich unsere geistige Verfassung in unserem Immunsystem, das ja auch vom USS gesteuert wird. Und über die feste Verdrahtung im Kleinhirn auch umgekehrt. Fühlen wir uns mies, so ist auch unser Immunsystem nicht auf der Höhe und wir sind empfänglicher für Viren und Bakterien. Es ist jedoch meiner Meinung nach nicht so, dass jede Krankheit ausschließlich geistige Ursachen hat. Manchmal bist du nur im falschen Moment am falschen Platz, mit dem falschen Virus oder falschen Bakterium zusammen gekommen und du hast geloost. Jedoch stellt sich auch die Frage, wieso manche Menschen den Angriff der Viren und Bakterien, wegstecken wie Nichts, und andere daran fast sterben? Könnte es ein, dass einer die 4 o.g. Gründe, eine Schwächung der körpereigenen Abwehr begünstigen? Ich denke dazu: "JA"

Erstaunlich ist auch, dass immer eine bestimmte Geisteshaltung mit einer bestimmten körperlichen Reaktion und daraus resultierend eine entsprechende Krankheit einhergeht. Daraus folgerten die Anhänger der Psychosomatik, dass eine Geisteshaltung die entsprechende Krankheit erzeugt. Dies kann sein und ist auch möglich, es muss aber nicht zwangsläufig immer so sein.

Dennoch solltest du dich fragen, wieso du dir ausgerechnet jetzt diese Krankheit zugezogen (an dich gezogen) hast. Klopfe sie auf die 4 Gründe hin ab, und erkenne auch woran sie dich hindert bzw. und welcher versteckte Vorteil darin steckt.

Hast du einen Job, der dich gewaltig belastet, dann könntest du genauso gut jeden Tag einen Schluck Unkrautvernichter trinken. Der Stress und die Belastungen, werden langsam deinen Körper verändern. Über die schon beschriebenen Regelmechanismen, gibst du deinem Körper unbewusst Kampf- Fluchtsignale, die er dann nicht umsetzen kann. Frage: Wenn du ein Auto hast, stehst du dann an der Kreuzung immer voll auf dem Gaspedal, damit der Motor warm bleibt? Nun will ich jedoch nicht behaupten, der hohe Stress belastet immer. Nein, es ist nur wichtig, wie bedrohend er auf dich wirkt. Es geht immer um dich und um deine Gesundheit.

Ich hatte schon Jobs, bei denen ich 10-12 Stunden voll durchgeklotzt hatte. Und bin abends noch voller Energie mit den Kumpels rum gezogen. Einfach weil ich das Thema geil fand. Die Leute waren super und das war OK. Aber es gab auch andere, da war ich nach 3 Stunden fertig. Ausgelaugt. Und der Tag war gelaufen. Und irgendwann kamen körperliche Beschwerden. Ich erkannte dies, seilte mich ab, und HEPPP da war ich wieder, ... wie vorher! Topfit und prall-elastisch.

Nun ist es nicht nur der Job. Die Familie, innere Konflikte zwischen "Müssen" und "Wollen", gesellschaftliche Zwänge, falsche Erwartungen, der dich umgebenden Menschen, und noch wichtiger: Akzeptierst du die Welt wie sie ist, oder versuchst du ständig den sinnlosen Kampf, alles und jeden nach deinen Vorstellungen zu ändern? Lebst du in Harmonie mit dir selbst, oder leidest du ständig unter "Spannungen"?

Unangenehm empfundene Gefühle, sind immer Handlungsbedarfsignale, die anzeigen, dass du nicht auf deine ureigenen Bedürfnisse hörst. Und dies macht über einen längeren Zeitraum hinweg krank.

Deswegen analysiere dich, ehrlich zu dir selber, und du wirst überrascht sein.

Ich behaupte, jede Krankheit geht auf einer der 4 wirklichen Hauptgründe zurück.

Oder?

Der Grund der Ausländerfeindlichkeit

Der Yeti war ein Herdentier. Andersartigkeit war unbekannt und konnte u.U. gefährlich werden. Diese alten Verhaltensweisen (VHW) und Denkmuster sind noch in uns aktiv.

Dass dieses Programm in fast jedem Menschen verankert ist kannst du selber erkennen, wenn du mit offenen Augen die Welt betrachtest.

Oft geschieht dies, weil wir uns auf die Unterschiede und nicht auf die Gemeinsamkeiten konzentrieren. Dabei gibt es oft mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede. Nur sehen wir diese wegen unserer Metaprogramme nicht.

Überall werden Minderheiten diskriminiert und verfolgt. Würden wir jedoch das Denkhirn, auf das wir manchmal so stolz sind, benutzen, dann würden wir erkennen, wie unsinnig diese Verhaltensweisen sind. Dass dies aber millionenfach auf der Welt nicht geschieht, zeigt mir, dass die grundlegenden Yeti-Programme stärker sind als die rationalen Überlegungen.

Vielleicht schaffen wir es ja in ein paar tausend Jahren so rationell zu reagieren, wie wir heute schon denken, dass wir es tun.

Interessanterweise sind es immer die anderen, die so unüberlegt primitiv reagieren. Faszinierend.

In Deutschland, mit unserem historischen Hintergrund, reagieren wir relativ empfindlich auf Diskriminierungen von Minderheiten.

Das haben einzelne Personen dieser Randgruppen erkannt und nutzen diese gemäß dem Evolutionsprinzip für sich aus.

Dazu ein Beispiel: Vor einigen Tagen wurde ich Zeuge einer Auseinandersetzung zwischen einem Jugendlichen Inder (14) und einem ca. 65-jährigen Deutschen. Dieser beobachtete wie die beiden Jugendlichen die Blumenbeete vor einer Bücherei teilweise verwüsteten. Aus Übermut rissen diese diverse Blumensträucher heraus und bewarfen sich damit.

Opilie fing sofort an zu schimpfen, dass dies eine Sauerei sei und ob sie sich zu Hause auch so erhielten. (Nicht mehr - keinerlei rassistische Äußerungen). Und wie reagierte der Kleine? Er schimpfte sofort los, er sei ein Ausländerhasser und dass er hier Naziparolen von sich gäbe. Hätte ich etwas zu sagen, wäre dieser NukNuk sofort ins nächste Flugzeug gesteckt und über Indien mit einem Fallschirm rausgeschmissen worden.

Verhalte dich als Deutscher einmal im Ausland dermaßen. Ruckzuck hast du die größten Probleme am Hintern.

Ich habe wirklich nichts gegen Ausländer - ich habe selbst jahrelang in internationalen Konzernen gearbeitet. Und in einem war es eines der höchsten Prinzipien, ungeachtet der Nationalität, Religion, Weltanschauungsfrage, die besten Mitarbeiter zu gewinnen. Und dies war nicht nur ein einfaches Lippenbekenntnis - er war die gelebte Realität.

Was mir aber auf den Senkel geht ist dieses Asso-Pack, das dich auf der Straße anmacht. Die meisten kennen nur 3 Sätze im gebrochenen Deutsch: "Was guckst du? Meinst du ich hab Angst vor dir?" Und: "Willst du ein paar in die Fresse haben?" Und da hab ich dann doch schon mal Lust, eine deutsche Klu-Klux-Clan Gruppe zu gründen.

Die drei Ansichten

Du weißt schon, jedes Ding hat mindesten 3 Ansichten; deine - meine und die Richtige, also doch meine. Versucht dir jemand etwas aufzuhalsen oder anzudrehen, was dir extrem auf die Klöten geht, und was du nicht willst, benutze die NÖ Technik. Verwickelt er dich jedoch in eine Diskussion, in der du ihm deine Gründe darlegen sollst und du argumentierst ehrlich, so gibst du damit Informationen preis, mit denen er dich dann einfangen kann. Du verstrickst dich in Argumentationen und reagierst nur noch, statt aktiv zu handeln

Mein Tipp für dich: Kommt einer und will was, das dir nicht gefällt, benutze die NÖ Technik. Geht was schief und du musst nun richtig argumentieren, labere einfach irgendwas heraus. Er wird

wahrscheinlich einen Punkt herausgreifen, von dem er meint daran liegt es, dass du ablehnst. Greife diesen Punkt aus seinem Argumentationsschwall auf, lächele freundlich und dann mach ihm klar, das genau dieser Punkt aus deiner Sicht das letzte ist, was dich begeistert. Im Gegenteil, er schreckt dich extrem ab. Mache ihm klar, dass du unter keinen Umständen damit leben kannst und willst. Bekommst du dann ein "Ja aber..." antworte selbstbewusst "Nix aber! So isses". und schweige... Lehne dich zurück und amüsiere dich innerlich. (Vergl. Jeden Tag einen Joke.)

Die Konzentration auf einen einzigen Gedanken

Im Gehirn laufen viele Prozesse gleichzeitig ab. Die Programme sind parallel aktiv und arbeiten mit- bzw. gegeneinander. Konzentrierst du dich aber auf eine Aufgabe, die dich fesselt, so treten andere Gedanken in den Hintergrund. Zum Beispiel vergeht die Zeit bei einem guten Buch wahnsinnig schnell, da andere Wahrnehmungen in den Hintergrund treten. Bei vielen gibt es Hauptprogramme, die eine unbedingte (Hierarchie der Werte) Priorität besitzen. Das kann dann so weit gehen, dass sich eine fixe Idee in dir einnistet. Dies kann man natürlich auch auf mehrere Arten nutzen.

Konzentriere dich auf das was du willst; ein 100%-iges Ziel. Alles andere verschwindet in den Hintergrund, jeder Zweifel, jedes Zögern, jedes Problem existiert für dich nur am Rande. Es ist nur ein weiterer Schritt, der dich deinem Ziel näher bringt. Erkenne worin sich eine 100% Idee von einer "Sollte-mal-Regel" unterscheidet. Du kannst dich damit zu jedem Ziel bringen, das du erreichen möchtest.

Andererseits ist eine solche fixierte Wahrnehmung bzw. Deutung auf einen einzigen Aspekt auch manchmal problematisch, weil dadurch der Blick auf andere Möglichkeiten verschlossen bleibt. Wer kennt sie nicht, die Typen, denen du sagen kannst, was immer du willst. Sie hören in allem, was du von dir gibst, eine versteckte Kritik. Manche Mädels in längerfristigen Beziehungen, klagen über ihre Männer, oft mit folgenden Worten: "Nie hörst du mir zu..." Egal was du dann auch machst, alles, aber auch wirklich alles dient nur der Bestätigung dieser Meinung. Nun, der Gerechtigkeit halber, Männer sind da auch kein Deut besser. (Ein Beispiel spare ich mir, der Einfachheit halber jetzt aber.)

Es sind durch oft benutzte Wiederholungen massive Autobahnen (bevorzugte Nervenbahnen) im Gehirn gebildet worden, die automatisch benutzt werden, wenn eine (vermeintlich) passende Information über die Sinne ins Hirn gelangt.

Deswegen kannst du einem Freund, Kollegen usw. wenn er/sie eine solche fixe Idee besitzt, die dir gehörig auf den Keks geht, nicht direkt ausreden. Es funktioniert nicht. Bevor du ihn auch nur in die Nähe einer rationalen Überlegung bringst, ist die Information schon über die Autobahn ins Gefühl gerutscht.

Versuch dann einmal die langfristig angelegte "Fragemethode nach kleinen Mängeln" oder du benutzt die "Wiederholungsmethode". Oft genug wiederholt, denkt er dann in einer ruhigen Stunde vielleicht einmal darüber nach, und er verliert seinen 100% Glauben. Er fängt an zu zweifeln und dann ist er dir auf den Leim gegangen. Vielleicht.

Bei einer Hypnosesitzung konzentriert sich der, der hypnotisiert werden soll, auf die Worte des Hypnotiseurs. Er achtet auch auf die Worte, stellt sich alles bildlich vor, bis die Suggestion als einzige "Vitale Idee" im Bewusstsein vorhanden ist. Genau in diesem Moment verwirklicht sich diese.

Manager - Oder die dumme Seite der Macht

Seit meinem Eintritt in das Erwerbsleben von ca. 20 Jahren, war ich nur in großen Konzernen angestellt. Dabei liefen mir immer diverse Manager über den Weg, deren größter Trick darin bestand, so zu tun, als handelten sie intelligent.

Denn nicht das Böse ist es, was wir Menschen zu fürchten haben, sondern die Dummheit. Bosheit ist wenigstens berechenbar. Ein intelligenter Gegner ist selbst bei moralischen Defiziten eine kalkulierbare Größe, da er sein Ziel mit Vernunft verfolgt.

Nicht so diese Idioten. Sie sind unberechenbar, ziellos und überaktiv. Ihre Wege sind selbst ohne bösen Willen von Leichen gepflastert, denn die professionellen Blödköppe kacheln unbedarft, heiter und unkoordiniert durch das Leben wie ein Blinder im LKW in einer Fußgängerzone. Wären jene Manager, die - höflich ausgedrückt - sich an Intellekt und Talent nicht gerade einen Bruch heben könnten, nur am Würstchenstand anzutreffen, würde sich das Chaos unter Umständen noch in Grenzen halten. Da sich zur Dämlichkeit aber meist auch ein aus hirnloser Selbstüberschätzung geborener Wunsch nach Macht gesellt, findet man diesen Typ meistens in den obersten Etagen der Konzerne, oder auf dem Weg dahin.

Dies lässt sich in fast jedem Großbetrieb erkennen. An oberster Stelle sitzt gewöhnlich eine Herde von periodisch wechselnden Chaoten. Angetrieben von einem merkwürdigen Krawattenzwang und nervender Illusionslosigkeit. Stets bemüht, sich von dubios-diabolischen Beratern erklären zu lassen, wie sie das Letzte aus ihren Angestellten und Kunden heraus quetschen können. Sie nicken eifrig und dann versuchen sie ihre Dumpfheit auf ihre Untergebenen auszuweiten. Diese Kappen beginnen dann im Rausch der Phantasie von sich auf andere schließen und füllen ihre Mitarbeiter mit ihrer eigenen inneren Leere und wundern sich, warum statt Gold nur heiße Luft dabei heraus kommt.

Als Folge davon sind wir nun alle vom Wahnsinn umzingelt, wie ein Hundehaufen von Schmeißfliegen. Widerstand zwecklos.

Trotzdem merken sie dann, dass irgendwas nicht stimmt und man strukturiert um. Das heißt im Klartext: Jeder bekommt einen neuen Chef, ein neues Büro und neue Aufgaben. Als Krönung wird dann ein Qualitätszirkel gegründet und der analysiert dann was wohl nicht stimmt, Verbesserungsvorschläge und Qualitätsleitfäden erstellt, und das Ganze dann nach DIN ISO 9000 zertifizieren lässt.

Für dich mein treuer Leser habe ich nur diesen Tipp: Schrei laut: " Haltet doch endlich eure Fresse ihr Idioten. Macht´s euch doch alleine. Ich bin nicht so blöd wie ihr denkt."

Ob das wirklich etwas bringt, glaube ich zwar auch nicht, aber es erleichtert ungemein. (Auch wenn du es nur leise sagst, damit dich die Idioten nicht hören)

Der Schweinezyklus

Die Menschen verhalten sich zyklisch. Diese Tatsache wird im ersten Volkswirtschaftssemester erläutert. Gemeint ist damit das Beispiel der Landwirte am sog. Schweinezyklus. Sie legen alle Kapazitäten auf die Schweinemast, wenn sie hören, dass momentan hohe Schweinefleischpreise erzielt werden. Kluge und flexible Landwirte die so handeln, könnte man meinen.

Kommen jedoch alle auf die gleiche Idee und mit ihren Schweinen auf den Markt, sinkt der Preis. Angebot und Nachfrage.

Im Schweinefleisch liegt kein Gewinn mehr und alle steigen um. Z.B. auf Kartoffelanbau. Und so beginnt der Kreislauf von neuem.

Lerne daraus. Wenn etwas im Moment gut im Rennen liegt, nutze es, aber verlass dich nicht darauf, dass es so bleibt. Schau dich rechtzeitig nach neuen Möglichkeiten und Chancen um. Verhalte dich anti-zyklisch.

Nur tote Fische schwimmen mit dem Strom, lebendige dagegen.

Wenn alle nach links hüpfen, schau nach, ob nicht rechts eine gute Chance liegt. Ich habe damit fast nie falsch gelegen.

Lass gehen, was zu viel Energien kostet

Ja. Da sitze ich und schreibe; mit der richtigen Einstellung kannst du alles schaffen. Manchmal steht der Aufwand jedoch in keiner vernünftigen Relation. Du musst zu viel rein stecken, um einen kleinen Nutzen zu haben.

Jede Aktion die du tätigst, kostet dich Energie und verändert deinen "Bedürfnispegel". In den ersten Kapiteln schrieb ich, dass diejenige Handlung ausgeführt wird, die mit den 2 Hauptbeweggründen in Einklang steht. Diese Regel "Hin zum Angenehmen und weg vom Unangenehmen" möchte ich hier und jetzt erweitern. "Sollte der Gewinn im Vergleich zum Einsatz zu klein ausfallen, lass es sein" - Es lohnt dann nicht. Begrenze die Verluste - rechtzeitig.

Aber das kannst du natürlich selbst entscheiden. Lass dich bloß nicht von solchen dusseligen Regeln wie: "Wer A sagt, muss auch B sagen", "Sei konsequent..." oder anderen beeinflussen.

Ich sage dazu nur: "Konsequenz ist ein Zeichen von Schwäche ..." (wenn du trotz besseren Wissens an alten Zöpfen hängen bleibst.)

Bei allem was du tun willst, stelle dir immer folgende zwei Fragen:

Lohnt es sich überhaupt, diese Aufgabe zu erledigen?
Wenn ja, welcher Aufwand lohnt sich dafür?
...und handele danach.

Kämpfe nicht - SIEGE

Schau dich um: Wenn 2 in einer Diskussion stehen, geht es am wenigsten um das Thema (Ich glaube, dies habe ich schon in verschiedenen Artikeln erwähnt), sondern meistens darum, sein eigenes SWG aufzubauen. Also nun meine Frage: Um was geht es dir eigentlich? Um die Erfüllung deiner Ziele. Die Befriedigung deiner Bedürfnisse oder darum Recht zu behalten und dem anderen zu zeigen, was er für ein Würstchen ist? Also:

Kämpfe nicht - SIEGE,
Rede nicht - HANDLE,
Versuche es nicht - TUE ES
Sorge dich nicht - LEBE

Die ersten Aussagen zeigen, dass du die Schwierigkeiten schon mit einrechnest. Was du erwartest, tritt früher oder später in dein Leben. Du ziehst diese Situation förmlich magnetisch an. Denke also von Ziel, dem Endergebnis her und nicht von den Problemen und Schwierigkeiten.

Wie ich zu dieser Meinung kam? Na ja, ganz einfach. Von früher her schlägt in mir immer noch das Elektroniker-Technikerherz. Bei mir muss alles funktionell sein. Du siehst das an diesen Seiten. Kein unnötiger Schnickschnack.

Also: Ich war mal in einer dieser von mir gehassten Schwachsinnsdiskussionen, und mein Gegenüber hatte wirklich gute Argumente, denen ich mich nach einer kurzen Nachdenkzeit anschloss. Wirklich, ich merkte, der hat gute Argumente; und sagte ihm das auch: "Stimmt. Du hast Recht". O.K. Zugegeben, das kam nicht sehr überzeugend rüber. Aber anstatt meine Meinungsänderung zu akzeptieren, ging die Diskussion erst richtig los. Ich weiß nicht mehr worum es ging. Es ist zu lange her, aber die Erkenntnis blieb mir in Erinnerung.

Ich kämpfe keine blödsinnigen Kämpfe mehr. Ich siege. (Und nur für mich).

Was ich damit sagen will: Kämpfe nicht für einen solchen Schwachsinn wie: Gerechtigkeit, Ehre, Emanzipation, "höhere Ziele", Gott, Vaterland usw.

Was wirklich wichtig im Leben ist: Das bist DU, deine Gesundheit, deine Familie, deine Freunde und alles andere, damit es dir gut geht. Amen.

Geistige Landkarten

"Wieso kapiert der Kasper das nicht?" und "Wie kann man nur so eine doofe Meinung haben?" Kommen dir auch manchmal solche Gedanken, wenn du mit einigen "merkwürdigen Zeitgenossen" zu tun hast?

Mir schon, aber... nur kurz, denn ich weiß, jeder nimmt die Welt nicht so wahr, wie sie ist, sondern so wie er sie sehen will. Er bildet sich eine eigene sinnlich-geistige Karte, eine Abbildung der Welt, wie sie um uns herum existiert.

Die Idee zu diesem Kapitel kam mir, als ein Kollege so treffend bemerkte, als ich mal eine, für mich winzige Kleinigkeit übersehen hatte: "Das sieht man doch!!!" (Eine herrliche Verallgemeinerung; man sieht es eben nicht.) Da dies öfters vorkommt, kann ich mich jetzt nicht mehr an das erinnern, um was es ging.

Aber vor kurzem fiel mir ein Buch in die Hände, in dem ein Experiment beschrieben wurde. Dabei bekamen mehrere Personen einen Helm auf, an dem 2 Kameras befestigt waren. Eine zeichnete die Blickrichtung der Person auf und die andere kontrollierte die Augenbewegung. Mit Hilfe eines Computers wurde beide Informationen auf einen Bildschirm bzw., Foto übertragen. Man zeigte ihnen ein Bild, auf dem eine Straße mit einem großen Baum, einer Frau in einem Minirock, ein Schäferhund und noch ein paar Dinge zu sehen waren.

Jeder der den Helm auf hatte, schaute auf das, was ihn interessierte. Kleine Kinder auf den Köter, die Männer auf das Mausi und die Frauen sonst wo hin. Jeder schaute auf etwas anderes. Keiner hatte die gleichen Augenbewegungen. Also, jeder nahm andere Dinge in sein Bewusstsein auf.

Daher kommen auch die unterschiedlichen Zeugenaussagen, bei einem Verkehrsunfall. Jeder sieht etwas anderes, konzentriert sich auf die Dinge, die mit seinen Werten, Überzeugungen und Erfahrungen im Einklang stehen.

Also: Jeder hat eine unterschiedliche Landkarte, eine geistige Abbildung der Welt in seinem Kopf. Akzeptiere es und denke daran, wenn dein Gegenüber sich "merkwürdig" verhält.

Dazu noch ein Gedicht, das ich kürzlich gelesen habe:

Du lebst dein Leben und ich lebe mein Leben.
Ich bin nicht auf der Welt um nach deinen Vorstellungen zu leben, und du bist nicht auf der Welt um nach meinen Vorstellungen zu leben. Ich bin ich und du bist du. Sollten wir uns einmal begegnen so ist das wunderbar, wenn nicht, kann man auch nichts machen.

Nimm den leichten Weg

Angenommen du hast die Wahl zwischen zwei Fahrstrecken zu deiner täglichen Arbeit. Beide sind gleich lang und benötigen die gleiche Zeit.

Die eine führt durch eine baumbestandene Hauptstraße mit wenig Verkehr. Die andere Strecke ist unansehnlich, hat viel Verkehr, lauter Stoppschilder und führt an einem Müllplatz vorbei. Welche Strecke würdest du wählen? Ehrlich!

Natürlich die erste. Oder?

Aber warum wählen die meisten von uns (?) oder den "normalen" Menschen, wenn sie durch ihr Leben gehen die zweite Strecke? Atmen auch noch tief ein, wenn sie an dem Müllplatz vorbei kommen, um den Gestank von gestern mit in den heutigen Tag hineinzubringen?

Wissen sie nicht, dass es einen anderen, angenehmeren Weg gibt, um dorthin zu gelangen, wo sie hin wollen? Er beansprucht nicht einmal die gleiche Energie, er ist einfacher. Und der Zielort kann genau der sein, den du dir ausgesucht hast. Und nicht einer, von dem du glaubst, das er für dich vorbestimmt ist.

Sag jetzt nicht "Es geht nicht so einfach." - Es ist so einfach. Sei ehrlich. Sag: "Ich trau mich nicht."

Sieh der Wahrheit ins Gesicht.

Was sollen denn die anderen denken?

Ich saß im Büro. Da klingelte das Telefon. Geschult wie ich nun mal bin, meldete ich mich mit einem Lächeln am Hörer. Meine andere Hälfte rief von zu Hause an und bemerkte punktge-

nau.:"Unser Klo ist verstopft. Bring aus dem Baumarkt mal einen Pümpel mit. (Das ist so ein überdimensionierter Saugpfropfen.)

"Jooo, geht klar" und ich war auf dem Weg. Zwei Kollegen brauchten auch noch etwas und so zogen wir los.

Gleich im zweiten Regal am Eingang lagen die Gummi-Stopfen. Ich mir einen gegriffen und dann mit meinen Kollegen rumgealbert. Und ZACK hatte sich das Teil auf meinem breiten Scheitel, durch die aktive Hilfe meines Kollegen, festgesaugt. Ich bin also im Baumarkt herum wie das letzte Einhorn.

Und ?? Kein Schwein hat sich herum gedreht. Nur ein Nicht-Langweiler hat mal ganz heimlich geschmunzelt.

Was lernen wir daraus?

Mach was du willst. Es interessiert keinen.

Die Vergangenheit

"Hätte ich damals, in dieser oder jener Situation anders gehandelt, würde mein Leben heute anders ablaufen." Solche Aussagen höre ich immer wieder, wenn ich mich mit diversen frustrierten Personen unterhalte.

Mag sein. Aber es ist auch möglich, dass sich überhaupt nichts verändert hätte. Wer weiß das schon.

Die Vergangenheit lässt sich nicht mehr ändern, warum also über eventuelle Fehler nachgrübeln. Bei den Glaubensgrundsätzen der Ego-Power-Methoden hatten wir uns darauf geeinigt, dass jeder für seine Handlungen voll verantwortlich ist. Aus allen Wahlmöglichkeiten die ihm zur Verfügung stehen, trifft er die Wahl, die für ihn momentan am optimalsten ist. Sie steht in Resonanz mit seinen Werten, Programmen und Einstellungen; und die Entscheidung erhöht entweder seinen positiven Bedürfnispegel oder entfernt Unlustgefühle, oder beides. Das heißt natürlich nicht, dass es keine bessere Alternative gegeben hätte.

Meistens soll jedoch kein Grund gefunden werden, sondern man labert einfach herum, um sich dann auf einen Punkt in der Vergangenheit zu konzentrieren, bei dem man keine Wahl hatte, sondern zu dieser Entscheidung quasi gezwungen wurde. Also steht man wieder gut da, hat sich einmal selbst verbal getröstet. Genial.

Konsequenterweise kann man sowieso keinen Punkt finden, der in der Vergangenheit für irgendetwas verantwortlich ist, weil alles mit allem in Zusammenhang steht und alles eine logische Folge von irgendetwas anderem ist. Und Zack wäre man am Urknall. Aber soweit geht man nicht. Man stoppt an irgendeinem Ereignis, von dem man glaubt es wäre schuld bzw. der Grund des Übels.

Also, selbst wenn eine Handlung ein Fehler gewesen sein sollte. Vergiss sie und ändere JETZT dein Leben. Alles Grübeln bringt absolut nichts. Handele jetzt so, wie du am besten nach deinen Werten und Vorstellungen leben kannst.

Es ist dein Leben. Lebe es.

"Das Puzzle-Denkmodell"

Neulich fuhr ich mal wieder mit der S-Bahn. Auf dem Platz hinter mir spielten 2 "Youngster" mit ihren Feuerzeugen herum. Da ich ein vorsichtiger Mensch bin, und ihr Treiben mitbekam, stand ich auf und drehte mich zu ihnen herum. Schwupps waren ihre Feuerzeuge verschwunden und sie sagten fast synchron: "Ich war das nicht!" Klever die Zwei, benutzen die "Technik des Alles abstreitens". Aber das hat nun wirklich nichts mit diesem Artikel zu tun, auch wenn die Überschrift das vermuten lässt.

Es geht um die Frage, wer generell Schuld hat, wenn sich in einer Beziehung etwas verändert hat, und sich die beteiligten Personen nicht mehr verstehen. Dabei meine ich nicht nur die Beziehungen im klassischen Sinn. You know what I mean??? Nein, ich meine alle generellen Beziehungen bei denen Menschen im Kontakt stehen. Dazu gehören Ehepaare, Freunde, Geschwister, Sportvereinsmitglieder, langjährige Geschäftsbeziehungen zwischen Verkäufer und Kunde, Eltern und Kinder, Wohnungsparteien, Chef und Arbeitnehmer usw. usw.

Unterhält man sich mit den zerstrittenen Personen so gibt jeder dem anderen die Schuld, aus ähnlichen Gründen. Keiner sucht oder vermutet einen Auslöser bei sich selbst, weil ja jeder optimal auf seine Werte, Vorstellungen und Programme reagiert. Er versteht sich automatisch im Recht und den anderen im Unrecht. Doch aus der Entfernung gesehen, können diese Sichtweisen schon wieder einen ganz anderen Kontext besitzen.

Das folgende Denkmodell soll für eine globalere, verständnisvollere Sichtweise her halten. Mit diesem Denkmodell können wir zwar nichts erreichen, es verschafft uns aber die Möglichkeit gelassener auf die Aktionen des Alltags zu reagieren. Was manchmal auch schon ein wenig hilft. Doch dazu muss ich ein wenig ausholen und einige EP-Artikel wieder in die Erinnerung bringen.

"Alles hängt mit allem zusammen", "Das Resonanz-" und das "Evolutionsprinzip" sind die daran hauptsächlich beteiligten Prinzipien. Im Resonanzprinzip zeigte ich auf, das sich alles auf und bzw. wir uns auf unsere Umgebung einstellen, und sich ein Gefüge entwickelt, bei dem alle Teile perfekt zusammen passen. Das Evolutionsprinzip brachte zu Tage, wir halten fest an unseren Eigenheiten und verhalten uns in unterschiedlichen Situationen fast immer gleich, gemäß unseren inneren Programmen.

Das brachte mich auf die Idee, jeder von uns verhält sich wie ein Puzzleteil in einem globalen Superpuzzle, das wiederum aus verschiedenen Teilpuzzeln besteht. Puh.

Dabei sind die einzelnen Teile aus einem formbaren, gummiartigen Material. Manche sind kantig, andere rund, wieder andere lang, manche verändern schnell ihre Form - sind anpassungsfähig, andere stabil, manche verändern sich nur auf einer Seite (haben feste Prinzipien), wieder andere starr an ihrem Platz, beweglich wie Wackelpudding, manche immer unterwegs, manche sind klebrig, hängen mit anderen fest zusammen usw. usw. Jeder von uns ein Teil mit den unterschiedlichsten Eigenschaften. Und immer von einem Teilpuzzle auf dem Weg zu einem anderen. Will damit sagen, wir bewegen uns den Tag über von einem Puzzle (Arbeitsplatz), zu einem anderen (Sportverein) und wieder zu einem anderen (nach Hause zur Familie) usw. Bei jeder Bewegung, die wir ausführen, bringen wir eine Unruhe in das gesamte Puzzle. Dabei ist auf Grund der Vielfalt nicht genau zu sagen, was sich letztlich verändert, wenn wir auch nur einen Zentimeter nach rechts rutschen oder uns um 180 Grad drehen, fällt irgendwo ein anderes Teil vom Tisch. (Alles hängt mit allem zusammen). Also, wenn sich jetzt 2 Puzzleteile gegenüberstehen, die partout nicht zusammen passen, welches hat dann die Schuld?

Unternehme nichts mit Gewalt. Versuche dich mit deinem nahe
liegendsten Puzzleteil zu einigen. Klappt es nicht, ziehe weiter bis du in eine Umgebung kommst, in die du perfekt passt. Habe Geduld, vielleicht ist im Moment die Zeit noch nicht reif dafür.

Oder wenn ein Schlüssel nicht ins Schloss passt, wer hat Schuld? Der Schlüssel oder das Schloss?

Also sei nachsichtig. Du könntest der Schlüssel sein.

Die Gerechtigkeitsfalle

Die Welt ist nicht gerecht. Löwen fressen Antilopen. Das ist ungerecht den Antilopen gegenüber. Spatzen fressen Würmer. Das ist ungerecht den Würmern gegenüber. Spinnen fressen Fliegen. Das ist ungerecht den Fliegen gegenüber. Und es zieht sich durch die gesamte Tierwelt. Das Konzept der Gerechtigkeit gibt es nicht in der Natur. Nur wir haben dieses mit unserm "überragenden Denkhirn" geschaffen und erleiden täglich massive Unlustgefühle, wenn sich jemand nicht an dieses Programm hält.

Es wird in der Regel dazu genutzt uns Schuldgefühle einzureden und uns zu manipulieren. Die Gerechtigkeitsfalle in die wir tagtäglich reintappen ist eng verbunden mit den 1:1-

Angleichungsprinzip. Fairness, ist eine Methode, ein Konzept, das dazu geeignet ist das eigene Leben nicht selbst steuern zu müssen.

Anstatt Dinge für unfair und ungerecht zu halten, solltest du dir lieber Strategien überlegen, um das zu erreichen, was du willst; das vollkommen losgelöst ist, von den Erwartungen anderer Menschen.

Die Aussage: "Wo kämen wir denn da hin, wenn jeder sich so verhält?", solltest du ignorieren, weil die anderen Schafe das eben nicht tun. Schuldgefühle sind für sie, wie das tägliche Brot - lebensnotwendig.

Mach dich frei...

Lähmung - Die geistige Leichenstarre

Kennst du es?

Du kannst nicht mehr liebevoll mit deinem Partner reden?
Du sitzt herum und brütest über den Sinn des Lebens nach?
Du gehst aktiv keinem Freizeitvergnügen nach - sitzt nur stumpfsinnig vorm Fernseher? Du hast keinen Sex, obwohl du Lust hast und dein Partner da ist. Du fragst ihn nicht einmal? Du kannst nicht schlafen, weil dich etwas bedrückt? Du kannst nicht mehr klar denken?

Dann mach dir klar: Die geistige Leichenstarre greift nach dir. Mach so weiter und du bist ein lebendiger Toter, ein Zombie. Es ist eine Lähmung, die sich hier in dir breit macht. Die Bandbreite reicht von einem leichten Zögern, von einer Unentschlossenheit bis zu einer totalen Bewegungslosigkeit. Es ist eine Lähmung, eine Bewegungsunterlassungsstrategie, die du irgendwann einmal gelernt und in dein Verhalten übernommen hast. Sie hatte ihre Vorteile. Damals! Aber heute?? Es ist die Vorstufe zum geistigen Tod, zur Taubheit der Sinne. Kurz gesagt, du entwickelst dich zu einem Zombie. Kämpfe dagegen. Es ist ganz leicht:

Kleinkinder und Tiere machen es uns vor: Sie tun spontan, was ihnen in den Sinn kommt. Kein Nachdenken ob positiv oder negativ ist. Nur aktives Handeln - ein bewusstes Erleben im Hier und Jetzt.

Es verlangt nur den Entschluss, für sein Leben die Verantwortung zu übernehmen.

Werde kein Zombie und erkenne die geistige Leichenstarre. Und tue was dagegen.

Schluss mit sinnlosen Konventionen

Es gibt unzählige "Du sollst - Gebote" die total sinnlos und überflüssig sind. Du befolgst unzählige Regeln und Prinzipien, die du nie überdacht hast und von denen du nicht überzeugt bist.

Keine Regeln, Gesetze und Prinzipien sind universell gültig. Gesetze sind keine Vorschriften was richtig oder falsch ist. Nein, es sind nur Beschreibungen, ob etwas legal oder illegal - in der momentanen Gesellschaft ist. Sonst nichts.

Blindes befolgen von Regeln und Gesetzen gipfelt bei jedem Militär in der Regel vom "Befehl und Gehorsam". Mir wird übel.

Der olle Knigge, der vor ewigen Zeiten verfasst hat, wie man sich in der Gesellschaft verhalten soll, schuf eine willkürliche Ansammlung von Regeln und Geboten wie man sich zu kleiden, zu essen, zu unterhalten, zu sitzen und noch mehr zu tun hat. Und alle machen mit. Klassische Fremdsteuerung. Obwohl er damals die besten Absichten hatte, wie mir ein Leser schrieb. Er wollte mit seinem Werk nämlich, die Klassentrennungen ein wenig aufheben bzw. lockern, die damals herrschten, was ihm jedoch eine harsche Kritik einbrachte. Dumm gelaufen.

Setze dich also gegen sinnlose Konventionen zu Wehr. Bekämpfe sie aber nicht mit aller Macht. Werde frei, lass andere aber machen was sie wollen, und mach du, was du willst - mit SGL.

Aber letztendlich ist es sowieso egal.

Klage nicht - LEBE

Wenn ich den intelligenten Gesprächen meiner Mitmenschen lausche, erkenne ich ganz deutlich: Es gibt 4 Hauptfeinde, mit denen wir uns tagaus und tagein herumschlagen müssen. Ich werde dich jetzt aus deiner Unwissenheit befreien: Es sind die 4 Jahreszeiten. Frühling, Sommer, Herbst und Winter.

Es wird sich beklagt, was das Zeug hält. Über die Temperatur, den Regen, den Sonnenschein, die Wolken, den Wind, keinen Wind, usw. usw. Und gibt das Wetter nichts mehr her, nehmen wir flugs etwas anderes: Die Regierung, die Steuern, die Ausländer, die Börse, der Zeitgeist usw. usw. Im Prinzip ist es ein Spiel, mit dem Namen: "Ach geht es uns doch schlecht" und es gibt uns das Gefühl nicht alleine auf der Welt mit den ganzen Problemen da zu stehen. Nur ändern wird sich wegen des ständigen Beklagens nichts.

Das Wetter macht sowieso was es will, den Politikern ist deine mickrige Meinung schnurzpiepegal, da du von den "großen Problemen der Welt" sowieso nichts verstehst.

So weit so gut. Doch schlimm wird es erst, wenn man sich über sich selbst, und seine Reaktionen, beklagt, anstatt es aktiv in die Hand zu nehmen. Du limitierst dich und hältst dich klein, weil du dir absolut nicht zutraust, dich selbst nach deinen eigenen Vorstellungen zu steuern.

Wenn DU nicht die Macht hast, dein Leben zu bestimmen, wer hat es dann? Der einzige Vorteil sich zu beklagen ist der, man muss sich nicht anstrengen und in eine ungewisse Zukunft aufbrechen. Man kann so bleiben wie man ist.

OK. Du denkst, du brauchst es? Dann tu dir selbst einen Gefallen und lerne klagen ohne zu leiden.

Mittelmäßigkeit?. Und dafür auch noch eine Rechtfertigung parat zu haben? lustig-lustig.

Das Bedürfnis nach Bestätigung

"Ich bin eben so", "Ich war schon immer so", "Das ist halt meine Art" und "Ich kann nichts dafür". Wer kennt diese Ausreden nicht. Es sind nur Ausflüchte, um sich nicht zu verändern und alles so zu lassen wie es ist.

Blödsinn: "Du kannst sein, was und wer immer du willst." Ein Grund warum du so bleibst wie du bist, kann das Bedürfnis nach Bestätigung sein. Ich sage dir: "Es ist nicht wichtig, was andere von dir denken, entscheidend ist, was du von dir denkst". Und ich erkläre dir auch gerne warum:

Wenn dein Chef von dir denkt, "Der Meier ist ein Arsch", dann ist das vollkommen egal für dich, wenn du es nicht erfährst. Erst wenn er es jemanden anderen sagt und du erfährst von ihm seine Gedanken, hat das einen Einfluss auf dein Empfinden. Es sind also nicht seine Gedanken, sondern deine Empfindungen, wenn du es erfährst. Andererseits hat ein Lob von ihm einen starken positiven Effekt auf dich?

Wieso reagierst du auf einige Worte? Weil wir seit unserer Kindheit auf Lob, Kritik und Bestätigung geeicht worden sind. Es war zu Hause so, ging im Kindergarten und in der Schule weiter. Du bekamst am Jahresende ein Zeugnis (Bestätigung) wie gut du angepasst bist. Die Kirche, der Arbeitsplatz, die Kollegen und unsere eigene Familie tun ein Weiters. Jeder von uns ist durch einen jahrelangen Prozess der Gehirnwäsche gegangen und es ist zu seiner eigenen Einstellung geworden.

Noch einmal zu deinem Chef: Er lobt oder kritisiert dich. Zu Hause kuscht er genau so wie jeder andere auch. Vielleicht geht er einmal die Woche zu einer Domina und lässt sich auspeitschen. Auf dem Klo macht er auch nur Scheiß. Wieso lässt du dich von so einem Sack beeinflussen, was er vielleicht denkt? OK, wenn es Auswirkungen auf dein Gehalt hat, mag das ja noch einen Grund haben. Aber eine gefühlsmäßige Beeinträchtigung solltest du entschieden bekämpfen.

Mach dich frei. Mach nicht jeden Modequatsch mit; lass dich nicht mit fremden Regeln lenken und leiten.

Angenommen du sag es: "Dieses Ding (irgendetwas) ist gut" so teilt diese Aussage automatisch alle beteiligten Zuhörer in zwei Gruppen. Die einen stimmen dir zu und die anderen lehnen sie ab. Das Verhältnis ist automatisch 50:50. (Im statistischen Mittel)

Also mach was du willst, die eine Hälfte stimmt dir zu, die andere Hälfte lehnt es ab. Es ist in der Regel so.

Zollt dir jemand deine offene Anerkennung, nehme sie an und freue dich daran. Aber mach dich nicht davon abhängig.

Stehe zu dem, was du jemals getan hast. Es war ein Teil des Weges zu dem was du jetzt, in diesem Moment bist.

Genauso verhält es sich mit den Sorgen um jemanden. Je mehr du dich sorgst, auch wenn deine Vorstellungen niemals eintreffen, desto größer ist dein eigenes Bedürfnis nach Bestätigung. Du zeigst dir selber, wie viel dir an jemand anderen liegt, und leidest. Wenn es schon sein muss, dann mach es wie bei den Klagen.

Lerne dich zu sorgen ohne zu leiden. Dann ist dein Gewissen wenigstens beruhigt und dir geht es wenigstens gut. (Wenn du es brauchst)

Genial einfach ...

Die Macht der Versprechen und der Schwüre

In unserer Gesellschaft gibt es ein fantastisches Programm zur Beeinflussung und zur Manipulation. Es sind die Programme oder die Regeln: "Ein Versprechen, das man gegeben hat, muss man einhalten."; "Ich habe es geschworen...", "Ich bin ihm/ihr verpflichtet..." Genau so gut ist das "Ewige Treue-Gelöbnis". Die Treue zum Vaterland, zur Firma, zum Partner, zum Verein usw.. Ob dieses ausgesprochen oder nur gedacht wird ist vollkommen unerheblich.

Selbst wenn sich die Rahmenbedingungen so extrem ändern, dass die Einhaltung der Versprechen oder der Schwüre uns schaden würde, halten wir daran fest. Wir erleiden extreme Schuldgefühle, wenn wir nur im Entferntesten daran denken, diese zu brechen.

Wenn du also wieder einmal einen "Blanko-Manipulations-Scheck" in Form eines Versprechens oder eines Schwures gibst, sei dir darüber im Klaren, wozu er von dir verlangt wird. Um dich mit Schuldgefühlen bei der Stange zu halten. Zu nichts anderem.

Mach dich also frei.

Die Illusion der Sicherheit

"Ihr Arbeitsplatz ist sicher, wenn sie auf eine Gehaltserhöhung verzichten!" hörst du von deinem Chef. Wenn man einmal davon absieht, dass dies ein primitiver Erpressungsversuch ist, so ist diese Aussage eine klare "Angst-Manipulations-Technik", die mit der Angst vor der Veränderung arbeitet. Er will dich mit der "Illusion der Sicherheit ködern", die auf eine Yeti-Verhaltensweise zurück zu führen ist.

Der Yeti musste permanent aufpassen. Jedes Unbekannte konnte ihm gefährlich werden. Alles Bekannte gab ihm Sicherheit. Und dies ist bis heute so geblieben.

Mit der "Illusion der Sicherheit" bzw., der "Angst vor dem Unbekannten" zu arbeiten, ist heute eine gängige Manipulations- und Arbeitsweise. Denke mal darüber nach, wer alles mit diesen Ängsten arbeitet: Politiker, Pfarrer, Chefs, Eltern, Abteilungsleiter, Versicherungen und andere.

Nichts ist sicher. Jede Sekunde kann sich etwas ereignen, das dein Leben in eine andere, unbekannte Richtung drängt. (Puzzle-Denkmodell). Kein Arbeitsplatz ist sicher; keine Beziehung ist sicher; keine Geschäftsverbindung ist sicher. Lass dich also nicht mit einer Illusion abspeisen. Nur eins ist sicher: Jeder von uns beißt früher oder später ins Gras.

Das ist sicher. Sonst nichts.

Reflektionen zum Thema: Erpressung.

Es ist Erpressung,

wenn dein Chef zu dir sagt: "Sie machen Überstunden, oder sie fliegen raus."
wenn deine Frau sagt: "Wenn du jetzt ...dies ... machst, lass ich mich scheiden.",
wenn du zu deinem Kind sagst: "Räum jetzt auf, oder ich knall dir eine."
wenn dein Chef zu dir sagt: "Wenn Sie auf einen Teil ihres Urlaubes verzichten, ist ihr Arbeitsplatz sicher."

Es ist Erpressung. Sei dir darüber in klaren. Sollte dich also jemand zu erpressen versuchen, dann spielt er immer mit deiner Angst. Vielleicht macht er, was er androht, vielleicht aber auch nicht.

Im Prinzip ist es ganz einfach. Entweder du tust was er von dir verlangt, oder er nimmt dir etwas, von dem er meint, dass es dir etwas bedeutet. Vielleicht würde dich dieser Verlust schmerzen, oft aber ist es nur ein Machtspiel mit deiner Angst.

Als Opfer: Sei bereit auf das zu verzichten was er dir nehmen will und du wirst unangreifbar. Wenn eine Handlung nicht den gewünschten Erfolg bringt, wird sie zukünftig unterlassen. Mach dich nicht von irgendetwas abhängig. (Und wenn doch dann befolge diesen Tipp)

Versuche es ruhig einmal und werde frei.

Als "Erpresser": Mach von Anfang an klar, dass du deine Forderung durchsetzt, wenn er sich widersetzt. Zeige ihm dass du keine Kompromisse machst, wenn du eine Forderung ausgesprochen hast. Demonstriere deine Entschlossenheit schon einmal bei Kleinigkeiten bzw. unwichtigen Forderungen. Dein Opfer soll sehen, dass mit dir nicht zu spaßen ist. Er ist ja lernfähig.

So hast du Erfolg.

Die perfekteste Kommunikationsform - EMAIL.

Bärenstark, was ich bei meiner derzeitigen Tätigkeit, in verschiedenen Firmen erlebe. Man redet nicht mehr zusammen - NEIN, man kommuniziert. Meistens mit Email.

Weil hier unbeliebte Arbeiten, ohne persönlichen Kontakt, einfach einem anderen zugeschustert werden können. Einfach ein Email abgeschickt und man hat den Auftrag "Schwarz auf Weiß" abgegeben. Dabei kann man sich ungenau und diffus ausdrücken, wenn man dem anderen eins auswischen will, oder eine Kopie seinem Vorgesetzten zujubeln.

Gut sind auch Massen-Emails an mehrere Empfänger, in denen die Aufgaben wie mit einer Gießkanne verteilt werden. Als "Chefabsender" braucht man sich nicht mehr darum zu kümmern, und kann seine Untergeben zusammenscheißen, wenn was nicht funktioniert.

Genial, sag ich dir, wie hier Zeit, Geld und Ressourcen verjubelt werden.

Aber wir leben ja im Kommunikationszeitalter. Super

Die kritische Masse,

ist der Moment, wenn sich eine Handlung verselbständigt und dann deiner Kontrolle entzieht. Du hast bestimmt schon den Artikel der "Technik der Meister" und den des "Masseträgheitsgesetzes" gelesen, oder?

Hier wurde Ansatzweise die "kritische Masse" schon einmal erwähnt.

Also jede Handlung, die auf Resonanz stößt, bzw. die erfolgreich ist, läuft irgendwann von alleine weiter. Man nennt diesen Moment, dass die kritische Masse erreicht ist. Dieser Begriff stammt ursprünglich aus der Chemie, ist aber auf jeden Bereich übertragbar. .

Dies sieht man überall. In aufstrebenden jungen Firmen die auf einmal gar nicht mehr anders können, als den Weg zu folgen, den sie begonnen haben. Genau so in persönlichen Beziehungen, die sich in eine spezielle Richtung (positiv oder negativ - beides ist möglich) entwickeln. In Verkaufsverhandlungen, die auf einmal scheitern, weil sich die Teilnehmer nicht genug unter Kontrolle hatten. Bei Demonstrationen, die auf einmal in gewalttätige Aktionen umschlagen.

Als Lehre daraus kann man nur ziehen. Pass auf wenn du zu nahe an so einer "virtuellen kritischen Masse" stehst, dass du heil raus kommst, wenn sie eskaliert. Oder achte am Anfang darauf, in welche Richtung deine Handlungen laufen und ändere sie rechtzeitig, bevor es zu spät ist.

Geistiger Vampirismus.

Kennst du solche Menschen, in dessen Gegenwart du dich richtig ausgesaugt fühlst. Jede Lebenskraft ziehen sie, aus welchen Gründen auch immer, aus dir heraus. Es gibt hunderte Gründe. Versuche nicht zu analysieren woran es liegt.

Denn ich nenne diesen Vorgang gemäß der Alien-Technik: Geistiger Vampirismus.

Mein Tipp: Erkenne dies und halte dich von solchen Menschen fern. Renne so weit und so schnell wie möglich, schon in deinem eigenen Interesse, wenn sich dir ein solcher Geistes-Vampir nähert.

Der Sinn der Enttäuschungen.

"Der hat mich schwer enttäuscht!" oder so ähnliche Sprüche höre ich ab und zu von anderen, die sich bei mir Trost holen, oder bei mir beschweren wollen.

Dazu kann ich nur sagen, sollte dir dies einmal passieren: "Prima. Sei froh!"

Denn: Wie bei einer ENT-Bindung die Bindung aufhört, so hört bei einer ENT-Täuschung, die Täuschung auf.

Fantastisch - Oder willst du mit unrealistischen Illusionen durch das Leben gehen?

Die lustige Seite des Lebens
Ich kann mich noch gut erinnern; "Morgen beginnt der Ernst des Lebens" hörte ich oft, wenn ein neuer Lebensabschnitt begann. Nun bin ich so alt, das kein neuer "ERNST" mehr so schnell eintritt. Ab einem gewissen Alter beginnt der Spaß. Wenn du es clever genug anstellst - schon früher. Nur, du musst dich dafür entscheiden - konsequent dafür.

Beachte auch immer: Alle Empfindungen, alle Gefühle sollten nur von dir selbst abhängig sein. Nichts, keine äußeren Einflüsse sind wichtig, sondern nur deine Reaktionen, deine "Interpretation der Wirklichkeit" darauf.

Mein Tipp: Konzentriere dich auf den Spaß; die lustige Seite und nicht auf den "Ernst des Lebens".

Solltest du nun einwenden, das sei aber oberflächlich, so antworte ich: "Wen interessiert das?"

Die Flucht vor der Gegenwart

Leute und Verhaltensweisen gibt es! Du glaubst es nicht. Nennen wir es die "Flucht vor der Gegenwart"

Da möchte einer einen erholsamen Waldspaziergang unternehmen; er geht los und anstatt es zu genießen, grübelt er über die Arbeit und die Probleme der nächsten Woche nach.

Eine andere liegt im Urlaub wie ein Grillwürstchen in der Sonne und freut sich schon darauf, was die Kolleginnen nach dem Urlaub zu der Klasse-Bräune sagen werden. Kaum ist sie zurück, kann sie die bewunderten Blicke nicht genießen, weil sie sich darüber ärgert, nicht mehr am Strand liegen zu können. Schon fiebert sie dem nächsten Urlaub entgegen.

Dass derartige Verhaltensweisen fast zum "Allgemeingut" geworden sind; zeigt sich unter anderem in folgenden "Lebensweisheiten", denen man sich kaum entziehen kann:

"Spare für die Zukunft"; "Denk an die Folgen..."; "Wenn ich erst mal in Rente bin..." Wer kennt diese Phrasen nicht.

Der Augenblick sollte als der wertvollste, einmaligste Moment wahrgenommen werden, der er ist, weil ja niemand weiß, ob er die Zukunft erlebt. Du könntest in den nächsten 5 Minuten ja deinen letzten Atemzug machen.

Plane deine Zukunft, aber vergiss nicht JETZT auch zu leben.

Der Groove der Gefühle

Dein Arbeitskollege kommt mit hängenden Kopf und Schultern morgens ins Büro. Du fragst ihn, was los sei und er antwortet: "Ich war gestern beim Arzt. Ich habe Krebs". Schwupps spiegelst du seine Körperhaltung, und fühlst dich genau so mies. Oder in einem anderen Beispiel kommt er total fröhlich und gut gelaunt rein. Er hat 5 Millionen im Lotto gewonnen. Nach ein paar Minuten fühlst du dich angesteckt. Du erfährst den "Groove der Gefühle" und kommst in Resonanz.

Ja. Ich gebe zu, dies sind jetzt extreme Beispiele, aber im Prinzip läuft es so ab. Schau dich um und experimentiere ein wenig herum. Der Hartnäckigere gewinnt und bestimmt den Gefühlszustand in der Gruppe.

Je schlechter sich aber jemand fühlt, umso weniger kann er fröhliche Menschen um sich ertragen (Angleichungsprinzip-ähnlich) und stänkert laufend herum, bis er die Stimmung versaut hat. Dabei macht er dies unter Umständen total unbewusst. Quasi vollautomatisch. Sei also nachsichtig und...

Schütze dich! Wie? Lerne aus den anderen Artikeln.

Sexual Healing

Nun wieder einmal zu einem angenehmen Thema: Du fühlst dich, aus welchem Grund auch immer, ein wenig schlecht. Bist in einem Zustand, in dem dein "Ausgeglichener Bedürfnispegel" ziemlich weit unten ist.

Tu was dagegen und setze mal wieder ein paar Freudengefühle und Lusthormone frei, die dich locker, entspannter und zufriedener machen. Wie? Das soll wohl ein Witz sein, dass du mich dies ernsthaft fragst, oder?

Lies mal die Überschrift- und du erkennst was ich meine?

Schnapp dir deinen Partner und habe Spaß. Problemloser Sex ist die effektivste Art und Weise Stress, Ärger und schlechte Stimmungen zu besiegen.

Dumm ist es nur, wenn du gerade solo bist, oder er/sie momentan überhaupt nicht an Sex interessiert ist. Aber, zum Glück gibt es ja mich und meine Artikel. Also, benutze meine Tipps oder lies mal die Anmachtechniken für Sie, Ihn oder die Ratgeber zum Seitensprung.

Do it. Now.

Der Frosch im Teich

Du möchtest Frösche im Garten haben, weil dir das Gequake in lauen Sommernächten unheimlich gut gefällt, ...aber du kannst keine kaufen und keine fangen. Also was machst du? Mit Sicherheit betonierst du NICHT deinen Garten und streichst ihn grün an.

Nein. Ein Teich oder ein kleiner See muss her. Schön gepflegt und ideal für Frösche eingerichtet, dauert es nicht lange, bis sich die gewünschten Bewohner einfinden (Evolutions- und Resonanzprinzip) Denn wie sagt man in der medizinischen Labortechnik so schön: "Der Keim ist nichts. Der Nährboden entscheidet alles."

Du bekommst genau das, was du zulässt oder welche Grundvoraussetzungen du für dein momentanes Leben schaffst.

Die Frage "Was habe ich zu dieser Situation beigetragen?" solltest du dir immer als erstes stellen, wenn dir eine Situation missfällt. - Vielleicht bist du nur zur falschen Zeit am falschen Ort. Vielleicht aber auch nicht.

Häufen sich jedoch ähnliche Ereignisse (Kap.: Tagebücher) kann es sein, dass du einmal darüber nachdenken solltest.

Vielleicht...

Hat die Welt mich eigentlich verdient?

Oft erkenne ich oben genannte Aussage in den Bemerkungen von anderen. Nicht immer in diesen Worten, aber doch so gemeint. Sie klagen und jammern, jeder sei gegen sie und dass sie immer die ganze Verantwortung tragen müssen. Sie leiden und lamentieren darüber, warum keiner ihr Talent entdeckt und ihre Leistungen anerkennt.

Ich sage dazu: Das Leben ist wie ein Supermarkt, wenn du Anerkennung willst. Du bist einer der 5 Milliarden Artikel, die im Regal liegen. Du musst für andere einen Wert darstellen, wenn sie sich mit dir abgeben, sonst bleibst du als Ladenhüter im Regal und vergammelst. Alles Klagen darüber bringt absolut nichts.

Den anderen dafür die Schuld zuweisen, ist im allgemeinen nur eine Ausrede selber nichts zu tun. Inaktivität oder eine im Kreis laufende Bewegung bringt absolut nichts und hilft keinem. Gerade die Technik des "Abwartens auf eine bessere Zeit, oder dass sich irgendetwas zu deinen Gunsten ändert", ist verlorene Zeit. Es kann zwar sein, dass dies einmal passiert, aber wahrscheinlicher ist es, dass du vorher ins Gras beißt.

Also nutze deine Talente und lies mal die Kapitel über die Ziele und die Technik der Meister - und benutze dieses Wissen.

Alles was wir tun, hat Folgen

"Das ist mal eine tolle Binsenweisheit, die er da verbreitet" höre ich dich nun schon lästern.

Aber, auch banale Erkenntnisse werden vergessen, bzw. als so selbstverständlich angenommen, und deswegen nicht mehr beachten.

Also noch einmal: Alles was wir tun hat Folgen und Reaktionen. (Puzzledenkmodell) Und auch die Dinge, die wir nicht tun, bzw. unterlassen.

Das bedeutet auch, das du so dusselige Sprüche wie: "Ich hab ja nix gemacht ..." ruhig unterlassen kannst. Zumindest dir selber gegenüber. Als Entschuldigung oder um dich irgendwo rauszureden; ist das natürlich voll OK.

Noch einmal zum Unterlassen: Wenn zwei sich um eine Sache streiten (verhandeln) hat immer der die besseren Karten, der NICHTS tun muss, um sein Ziel zu erreichen. Er muss nur abwarten.

Trotzdem ist ein NICHT-HANDELN auch eine Handlung, die eine weitere Reaktion hervorruft. Denn eines ist sicher:

Alles, aber auch wirklich alles, hat auch irgendwelche Nebenwirkungen!

In der gängigen Selbsthilfe-Literatur findet man oft das Beispiel, das fast jeder kennt.

„Gib deinem Nächsten einen Fisch und du ernährst ihn einen Tag. Lehrst du ihm das Fischen ernährst du ihn ein ganzes Leben.“

Wenn man sich das mal so genüsslich auf der Zunge zergehen lässt, dann hört sich das nun schön edel und großherzig an. Nicht wahr?

Jaja… hört man sofort. Aber da man bekanntlich alles auf mehrere Arten betrachten kann, so ergibt sich für mich ein anderer Spruch:

„Gib deinem Nächsten einen Fisch und du ernährst ihn einen Tag. Lehrst du ihm das Fischen verlierst du einen Stammkunden."

Ist es wirklich das, was du willst. Sind das die Folgen, die du haben willst?

Wir begegnen Jedem mindestens 2 mal

Ein Kollege erzählte mir eine Geschichte aus seiner Jugend, die ich dir gerne wiedergeben möchte, weil sie perfekt als Einleitung zu diesem Artikel passt:

Wie die Jungs nun mal so sind: Ständig Stärke demonstrieren, die Hackordnung abstecken und immer zeigen, was für tolle Hechte sie sind, gerieten einmal zwei aneinander. Ich weiß nicht genau um was es ging, aber das ist in diesem Zusammenhang auch nicht wichtig. Der eine stieg nach dieser verbalen Auseinandersetzung auf sein Motorrad, zeigte beide "Stinkefinger", gab Vollgas und verschwand. Frei nach dem Motto: „Den sehe ich nie wieder..." Nach zwei Wochen kam er dann mit beiden Mittelfingern eingegipst an. Der andere hatte sie ihm gebrochen, als er ihn zufällig wieder sah.

Dumm gelaufen.

Mir zeigt es jedoch, dass du keinem einen Schaden zufügen sollst, auch wenn meinst, du siehst ihn nie wieder. Denn eins ist sicher: Hast du einen mal übers Ohr gehauen, er merkt sich das. Und er trifft dich wieder. Ganz bestimmt. Früher oder später. Und er sinnt auf Rache, denn er vergisst nichts.

Denken wir einmal darüber nach...

Die universelle Glücksformel

Wollen wir nicht alle ein wenig glücklich sein? Na klar.
Und doch, wenn du jemanden fragst, was es für ihn bedeutet glücklich zu sein, dann bekommst du ein paar Beispiele, woran der andere es merkt. Wenn ich über solche Antworten nachdenke, dann stelle ich immer fest, dass diese sehr speziell auf die Bedürfnisse desjenigen abgestimmt sind, den ich gefragt hatte.

Aus der Sicht der Systemanalyse versuchte ich daraus ein generelles Prinzip zu entdecken und fand es:

Glücklich sein = Bedürfnisse zu haben und diese zu befriedigen. Also wenn du genau das bekommst, was du dir ersehnst.

Gut was?

Du möchtest etwas haben, (was - ist vollkommen egal) und bekommst es. Das Ergebnis: Du fühlst dich gut. (Glückszustand).
Andererseits bekommst du ein Bedürfnis (ABP) nicht befriedigt, fühlst du dich mies und schlecht. Und solltest du das bekommen, was die Befriedigung bringen würde, obwohl das Bedürfnis nicht existiert, ist es auch nicht recht und du fühlst dich dadurch unter Druck gesetzt.

Glück ist es, wenn deine Wünsche, Vorstellungen und Erwartungen zu 100% erfüllt werden.

So einfach geht es... Reflektiere einmal darüber

Die Relation der Wichtigkeit

Was ist wichtig? Natürlich das, worauf jeder seine Prioritäten setzt. Na klar.

Erst wenn jemand sagt: "Dies ist wichtig!" dann wird es das ... für ihn. Jemand anderen kann dies schnurzpiepegal sein. Aber aus dieser Hierarchie der Werte, Meinungen und Vorstellungen heraus entsteht der meiste Streit.
Dies gipfelt dann manchmal in solchen Aussagen: "Nun sei doch vernünftig.“ Das soll übersetzt nichts anderes heißen als: "Du Kasper, nun betrachte die Welt doch einmal aus meinen Augen. Deine Meinung ist Mist. Ich besitze den universellen Anspruch auf die einzig objektive Sichtweise." - Das soll es heißen.

Genialerweise kann der andere genau so reagieren und schon knallt es. Um diversen Diskussionen aus dem Weg zu gehen solltest du dir klar machen, dass jeder seine eigene Liste der Wichtigkeit besitzt.

Jeder will nur das Beste - für sich.

Und schlussendlich liegt jeder von uns irgendwann in einer Kiste und irgendein Friedhofs-Hiwi schaufelt dir dann ein paar Schippen Dreck ins Gesicht. Und was ist dann für dich noch wichtig? Ich sag es dir: NICHTS.

Was heute für dich gültig ist, kann dir morgen vollkommen egal sein.

Wenn Stolz schadet

Jemand sagt: "Ich bin stolz auf mich, weil ich dies ...(irgendetwas)... geleistet habe." Damit verbalisiert er seine Einstellung zu einer bestimmten Tat. Er wertet sein Selbstwertgefühl auf, weil er etwas geleistet hat (TUE-Strokes).

In einem anderen Beispiel streiten sich zwei. Einer wollte die ganze Zeit etwas haben, was ihm der andere nicht geben wollte. Nach einiger Zeit gibt er sich geschlagen und will nachgeben. Mit dem Ergebnis, der erste will es nicht mehr. "Nein, jetzt will ich auch nicht mehr, jetzt habe ich auch meinen Stolz".

Oder in diversen Partnerschaftsstreitereien hört man oft die Aussage: "Ja hab ich denn das nötig? Jetzt habe ich auch meinen Stolz".

Wenn ich mir so einen Schwachsinn anhöre, dann wird mir immer übel. Ehrlich. Wenn dir imaginäre Stolz- oder Ehregefühle wichtiger sind, als deine Ziele oder Bedürfnisse, dann hast du für mich nicht mehr alle an der Klatsche.

Aber ich weiß ja, so bist du nicht ...oder?

Du hast immer Recht!

Jeder handelt und bewertet immer alles so, wie er es für sich als richtig empfindet. Das bedeutet, alles was er macht ist perfekt auf sein Leben, seine Werte, seine Programme abgestimmt. Deswegen bewertet er Vorkommnisse in der Umgebung immer an seinen eigenen Vorstellungen. In Bezug auf seine Sichtweise sind seine Schlussfolgerungen daraus richtig. Jemand anderes hat andere Prinzipen und Werte. Seine Schlussfolgerungen sind aber auch richtig.

Es gibt daher keine Objektivität. Alles ist nur eine Standpunkt-Sichtweise. Wenn jemand eine andere Interpretation der "Wirklichkeit" besitzt als du, dann empfinde dabei keine Unlust-Gefühle und falle in vorsteinzeitliche Kampfreaktionen. Gebe ihm einfach Recht - aus seinem Blickwinkel.

Doch worauf ich diesmal hinaus will, ist etwas ganz anderes.

Da jeder sich ja seine Wirklichkeits-Rahmen nach seinen Werten zu Recht zimmert, ist er auch in diesem Kasten gefangen. Wenn er also meint, dass eine bestimmte Tätigkeit schwierig ist und ihn bestimmt überfordert, dann verhält er sich auch so, damit dies auch so eintritt.

Wenn du meinst, diese eine spezielle EP-Technik funktioniert nicht, dann hast du Recht.

Wenn ein anderer meint, die gleiche Technik funktioniert und er will sie anwenden, dann hat er auch Recht, weil er alles daran setzt, bis sie bei ihm funktioniert.

Wenn du zum Beispiel davon überzeugt bist, das du eine bestimmte Fähigkeit (Fremdsprache lernen, Führerschein machen, vor einer Gruppe sprechen lernen, Schwimmen lernen) einen Zeitraum X benötigst, dann ist es höchst wahrscheinlich dass du genau so lange dafür brauchst. Es kann sein, dass durch verschieden Umstände das Ganze schneller geht, oder sich ein wenig verzögert, aber in der Regel brauchst du genau den Zeitraum, von dem du überzeugt bist, dass du es schaffst.

Wenn du meinst, du kannst es nicht - Dann hast du Recht.
Wenn du meinst, es ist schwierig - Dann hast du Recht
Wenn du meinst, es ist einfach - Dann hast du Recht
Wenn du meinst, es geht nicht - Dann hast du Recht
Wenn du meinst, es gibt Probleme - Dann hast du Recht
Wenn du meinst, du kannst es - Dann geht es auch.

Du hast immer Recht. Auf jedem Gebiet, das dich betrifft.

Die universelle Streitformel

Langsam wird es unübersichtlich. Ich analysiere Handlungen und Verhaltensweisen und fasse die Ergebnisse in einfache einprägsame Worte und Beschreibungen. Doch jedes Verhalten, dass zu einer Auseinandersetzung, zu einem Streit führt, kann mit verschieden, unterschiedlichen EP-Definitionen erklärt werden.

Also suchte ich nach einer universellen Streitformel, nach dem jeder Streit erklärbar und der Handlungsablauf vorhersagbar wird. Da man bekanntlich eine Antwort auf eine Frage findet, wenn man nur intensiv danach sucht, fand ich sie. (Und auch einen Lösungsansatz)

Ich will sie dir gerne mitteilen. Vorher aber - finde selber die Gemeinsamkeiten in folgenden Alltags-Streit-Situationen, die du bestimmt schon am eignen Leib erfahren hast.

Du hast den Hochzeitstag, Geburtstag oder ein sonstiges wichtiges Ereignis vergessen. Kommst ahnungslos nach Hause und es knallt nach allen Regeln der Kunst.

Diesmal hast du an den Geburtstag deiner Frau gedacht und möchtest ihr in deiner unendlichen Güte einen Ring (mit Brilli) schenken. Da du nicht ganz sicher bist, welcher ihr am Besten gefällt, schenkst du ihr einen Gutschein ("Dieser Schein berechtigt zum Aussuchen eines Ringes beim Juwelier-Kaiser. Einzulösen bei mir") und erklärst vorsichtshalber auch gleich warum du dies so machst. Du denkt alles ist OK und als sie das Päckchen aufmacht, fällt ihr die Flappe runter und du verstehst die Welt nicht mehr.

Du bist seit 3 Wochen auf einer Geschäftsreise und fährst nun nach Hause. Es sind nur noch schlappe 300 km und du kommst in der Nähe deiner Eltern vorbei. (Gehen wir in diesem Beispiel einmal von dieser Hypothese aus.) Du erwähnst dies beim nächsten Telefongespräch mit ihnen, dass du letzte Woche in ihrer Nähe warst und schon bist du wieder das schwarze Familienschaf. Undankbar und egoistisch. Eigentlich der letzte Dreck.

Du bekommst von deinem Partner einen neuen Pullover geschenkt. Am nächsten Morgen ziehst du jedoch deinen alten an. Du hast dazu einen, aus deiner Sichtweise, guten Grund. Eine Todsünde in den Augen deines Partners. Ein beleidigtes: "Ich schenke dir noch mal etwas..." (Kennst du es?) ist die unausweichliche Folge.

Du hast seit Wochen vor die Steuererklärung zu schreiben und setzt dich an diesem Abend hin. Du bist ganz darin vertieft als deine Frau/Mann heim kommt. Du sag erst kurz "Hallo" und versinkst wieder in Zahlen und Rechnungen. Plötzlich ersäufst du in einem Schwall von Vorhaltungen, weil deine Jacke nicht am Haken hängt, der Mülleimer nicht ausgeleert ist, das Frühstücksgeschirr noch auf der Spüle steht oder sonst was Dusseliges.

Und ? Ich könnte noch ewig so weiter Beispiele bringen (und schon gebracht), aber erkennst du schon worauf ich hinaus will? Wo ist hier die Gemeinsamkeit? Die generelle Streitformel?

Ich sag es dir: Partner 1 macht oder denkt sich A und erwartet die Reaktion B vom Partner 2. Dieser macht jedoch C.

That's it. Es liegt wie immer in einer Diskrepanz der Werte und Programme zwischen den Partnern. Beachte die Zusammenhänge im Kapitel: "Immer beliebt sein". Nur aus diesem Grunde streiten sich Menschen. Weil sie unterschiedliche Wertvorstellungen besitzen.

Und auch aus diesem Grunde trennen sie sich, und brechen ihre Beziehungen zueinander ab. Weil sie zu wenig Gemeinsamkeiten haben.

... Der Tag hat sich gelohnt. Wieder was gelernt...

Universeller Lösungsansatz bei Streit

Wie wir ja schon erarbeitet haben, findet jeder Streit, jede Reiberei ihren Grund in der "Universellen Streitformel". Nun ist es auch eine Tatsache, dass auf jede Handlung, jede Verhaltensweise eine Reaktion aus der Umwelt resultiert. Auch beim Streit.

Die logische Folge davon ist: Ändere deine Handlungen und du erhältst andere Ergebnisse. So einfach ist es.

Jetzt weiß ich aber auch, dass sich bei längerfristigen Streitereien unter Menschen so genannte "Kalibrierte Schleifen" bilden. Das sind sich selbst bedingende Handlungen (Anker) die beim Partner sofort eine negative Reaktion hervorrufen. Diese ruft bei dir wiederum Stress aus und der Teufelskreis nimmt seinen Lauf. Genau aus diesem Grund wird die Schuld immer beim anderen gesucht. "Ich will mich ja nicht streiten!" gibt man mit dem Brustton der Überzeugung zum Besten. Und glaubt es auch, weil es ja so ist. Lustiger weise denkt der andere genau so.

Nun ist aus einer solchen Schleife nur schwer wieder heraus zu kommen. Aber es ist nicht unmöglich. Da ja jeder, wie wir gesehen haben, im Recht ist, lässt es unsere Ehre (blöde Erfindung) nicht zu, klein beizugeben. Der andere fühlte sich dadurch bestärkt und die Weichen für die Zukunft wären gestellt. Merke: Der Klügere gibt so lange nach, bis er der Dumme ist.

Und genau hier setzen wir an. Die Meinungsverschiedenheit können wir wahrscheinlich nicht beseitigen. Deswegen überlassen wir dem anderen die Entscheidung, wie er sich in Zukunft verhalten will. Wohl wissend, wie er sich entscheiden wird. Und dies geht so:

Gehe auf ihn zu, d.h. Stell dich ihm: Dabei frage NICHT - WARUM und WELCHE Probleme er mit dir hat und versuche NICHT klein beizugeben oder die Situation zu klären. Dies würde ihn nur in seinem Verhalten bestärken. (VHW war erfolgreich und wird deswegen wiederholt) sondern sage:

"Hallo, ... (einleitende Worte...) ich weiß wir haben ein paar Probleme miteinander und ich will diese jetzt auch nicht durchdiskutieren. Wir können eine Art Waffenstillstand schließen und uns gegenseitig in Ruhe lassen, oder wir können uns mit allen Mitteln bekämpfen. Bei so einem Kampf kann keiner gewinnen, das wissen sie/du genau so gut wie ich. Mir ist beides Recht: Aber die Entscheidung liegt JETZT bei ihnen/dir. Wie ist IHRE/DEINE Entscheidung?" ...oder so ähnlich. Wichtig ist zum Schluss "Wie ist IHRE / DEINE Entscheidung?"

Er wird darauf mit irgendwelchen blöden Antworten reagieren. Lass dich nicht beeindrucken. Lächele und antworte "JA alles schön und gut... aber WIE IST IHRE/DEINE Entscheidung?" Lasse nicht locker bis er dir darauf geantwortet hat. (Rechne mit einem 3-10 maligen Nachhaken.)

Sagt er, er will einen "Waffenstillstand" ist alles OK. Sagt er, er will Kampf, dann ist er der Schuldige und du hast eine moralische Rechtfertigung mit ihm zu kämpfen. Du Schlingel, du.

Macht der sinnvollen Handlungen

Du planst z.B. deinen nächsten Urlaub. Deinem Partner passt deine Vorstellung nicht. Anstatt offen zu sagen, dass es ihm/ihr nicht gefällt, benutzt er/sie die Technik der "Macht der sinnvollen Handlungen".

Es werden Aussagen gemacht, wie "Was willst du denn da den ganzen Tag machen?" oder "Da kann man doch nichts unternehmen".

Kurz, es werden logische, sinnvolle Gründe vorgeschoben, obwohl diese nichts mit dem eigentlichen Grund zu tun haben. Und sofort verfallen wir in (vordergründig) logische Argumentationen, wobei einer gewinnt und der andere guckt nur blöd und ist frustriert.

Und wenn sich der andere dann durchgesetzt hat und du bist nun im Urlaub - halte mal Ausschau, ob einer der vorgeschobenen Gründe wirklich Substanz hat. Stell dir dann die Frage: "Was machen wir denn jetzt hier den ganzen Tag so Sinnvolles?" und du erkennst worauf ich hinaus will.

In einem anderen Fall. Du hast irgendetwas gesehen, das du dir kaufen willst. Dein Partner versucht dich mit der Frage nach dem Sinnvollen darin abzutörnen: "Was willst du denn damit machen?" oder "Wozu brauchst du denn das?". So kann deine Antwort nur eine sein: "Ich will es besitzen!!!!"

Meistens ist es jedoch so, dass wir uns gefühlsmäßig für etwas entscheiden, und dann erst im Nachhinein suchen, welche guten, logischen Gründe dafür bzw. dagegen sprechen.

Auch wenn du dich irgendwo herausreden willst: Es müssen keine guten Ausreden mehr sein. Irgendeine dusselige tut es auch. Du musst nur darauf beharren.

Die Statistiken

Oft müssen Statistiken her halten, um etwas zu beweisen oder um anschaulich zu machen, dass etwas geändert werden soll. (vergl. Sinnvolle Handlungen)

Nun darf man aber auch nicht außer Acht lassen, dass, wenn etwas einen Namen hat, oder es bezeichnet wird, anfängt zu existieren. Wenn in der Sprache, einer Gesellschaft, keine Bezeichnung für Diebstahl existiert, so kann man davon ausgehen, dass es diese Verhaltensweise dort nicht gibt.

Man definiert, dieses Teil (irgendetwas) ist gut, dann entsteht automatisch dadurch eine Bewertung. Es entsteht automatisch eine Polarität. Wenn dieses hier gut ist, gibt es etwas was nicht gut ist. Und schon gibt es GUT und SCHLECHT.

Genau so verhält es sich mit den Statistiken. Statistiken spiegeln nicht die Realität, NEIN - sie erschaffen sie. Es wird etwas aufgestellt und dann wird danach gehandelt, dass sich diese Aussagen bewahrheiten.

Die Globalisierungsfalle

Ständig höre ich, wie schlecht es uns doch allen geht. Es wird sich beklagt, gejammert, in Schuldgefühlen gesuhlt, angeklagt ... anstatt zu leben.

OK - es ist nicht alles so, wie man es sich erträumt, aber durch o.g, Verhaltensweisen ändert man auch nichts. Auch wird immer alles Negative im großen, globalen Maßstab betrachtet. Das Positive jedoch wird einfach ignoriert. Nun konzentriert man sich auf den ganzen globalen, negativen Müll, und ist frustriert über die Menge der Probleme. Man ist in die Globalisierungsfalle getappt, wie ein Blinder in eine Jauchegrube.

Doch man kann es auch einmal anders herum betrachten: Was brauchst du denn schon? Einen Arbeitsplatz (für die Knete), einen Partner (zum ...) eine Wohnung und noch ein paar Kleinigkeiten. Aber immer nur EIN, nicht alle, auch nicht mehrere oder einige. Nur EINEN.

Alles im Großen zu betrachten, kann ja ganz nett sein, aber pass auf, und gerate nicht in die Globalisierungsfalle.

Auf der anderen Seite, entspricht dieses Verhalten unserer allgemeinen Tendenz, alles zu verallgemeinern und direkt auf uns zu beziehen.

Bei der Verallgemeinerung, werden persönliche Probleme z.B. am Arbeitsplatz zu allgemeinen Problemen, der Wirtschaft, konvertiert. Alles Negative wird aufgebauscht und dann lassen wir uns davon beeindrucken, anstatt die Sache aus einem Blickwinkel zu betrachten, der uns nützt.

Der gleiche Mechanismus, wie bei der Verallgemeinerung, ist auch Schuld daran, wenn wir alles, was im direkten Umfeld geschieht, direkt auf uns beziehen. Irgendwer macht etwas, was nicht in direkter Resonanz mit unseren Programmen steht, und sofort stellen wir uns die Frage: "Warum will der mich ärgern?"

Bedenke immer, du bist nicht der Mittelpunkt der Welt, um den sich alles dreht. Du bist zwar für dich der wichtigste Mensch, aber den anderen bist du sch...egal.

Planungstypen

Um seine ZIELE zu erreichen braucht man einen Plan. Gut und schön. Doch kürzlich erlebte ich eine Grundsatzdiskussion, bei der mir, vor Lachen, die Tränen im hohen Bogen aus dem Gesicht gespritzt sind. Es war eine der typischen Überkreuz-Transaktionen bei einer typischen Schwachsinns-Diskussion. Es ging rund und es hat nicht mehr viel gefehlt, und die beiden hätten sich fast die Rübe vom Hals geschlagen. Getreu dem Motto. "Es kann nur eine richtige Meinung geben - MEINE."

Dabei war die ganze Problematik auf die Unterschiede der zwei Grund-Planungs-Typen zurück zu führen.

Diese sind auf der einen Seite - der perfekte Planer und auf der anderen Seite der Improvisator.

Beachte immer, ein Ziel lässt sich immer auf verschiedene Wege ansteuern.

Das Ergebnis zählt.

In letzter Zeit fällt mir öfter ein neuer Typ auf: Immer eine gewisse Skepsis auf den Lippen. Jeden Plan als undurchführbar anzusehen. Probleme über Probleme anzuhäufen und mit extremsten Schwierigkeiten zu rechnen.

So sind sie: Die Bedenkenträger.

Der gute Ruf

Es ist schon erstaunlich, wie viel Menschen ihren guten Ruf verteidigen, obwohl sie gar keinen besitzen.

Sind sie blind? Reden sie sich nur etwas ein? Oder wie oder was...?

Denken wir einmal darüber nach... OOMMMMMMM...

Das Netzwerk der Beziehungen

Schleime bei Zeiten, sei freundlich zu jedem und knüpfe so viele Kontakte wie nur möglich. Lege dir eine Übersicht mit den Namen, den Kenntnissen und der Verbindungen der Menschen an, denen du begegnest. Irgendwann kannst du sie gebrauchen. Garantiert.

Ein Bekannter von mir, gab mir diesen Tipp, als er von einem ehemaligen Teilnehmer, seines Französischkurses, einen Job angeboten bekam. Er sitzt jetzt in leitender Stellung und lässt es sich gut gehen.

Nichts ist einfacher als auf dem kleinen Dienstweg, die Dinge, zum beiderseitigen Vorteil, zu erledigen.

Durst ist nichts... "Connections" sind alles.

Referenz-Modelle

Ein Kind wird geboren. Ausgestattet mit einem perfekten Lernorgan, dem Gehirn, erlebt es die Welt mit seinen Sinnen. Es besitzt nur wenige Überlebensprogramme. Es sind Verhaltensweisen (VHW), die ihm das Überleben sichern sollen. Das erste Verhaltensprogramm, das abläuft, ist: Es schreit, wenn es sich nicht wohl fühlt.

Es melden sich seine Bedürfnisse, die befriedigt werden müssen. Ansonsten wird es nicht überleben können. Also plärrt es, wenn es ihm unangenehme Gefühle, als Folge des Bedürfnismangels, verspürt. Bezeichnen wir diese unangenehmen Gefühle als Handlungsbedarfsignal. Die Mutter kommt sofort und schaut instinktiv nach, was ihm fehlt. Sie gibt ihm positive Streicheleinheiten und hilft ihm seine vitalen Bedürfnisse wie Hunger, Durst, Schlaf, Ausscheidungen der Nahrung, Wärme, Ruhe und Streicheleinheiten zu befriedigen.

Dieses Reaktionsprogramm von "Unlustgefühl - Schreien und die anschließende Befriedigung der Bedürfnisse" ist das erste Programm, das es lernt. Es brennt sich tief ins Gehirn ein und wird nie mehr vergessen.

Dieses Programm wird, da es erfolgreich war, immer wiederholt, wenn es etwas haben will. Da die Eltern, in der Regel, keinen kleinen Tyrannen heranziehen wollen, geben sie dem heranwachsenden Kleinkind, sobald es dies verstehen kann, klar zu verstehen, dass es nicht immer so weiter gehen kann. Dies geschieht durch das Prinzip von Lob und Strafe. Er (der kleine Mensch) lernt sich anzupassen. Er regiert auf die "Erziehungsmaßnahmen" seiner Eltern zu reagieren, indem er solche VHW wiederholt, die ihm ein angenehmes Gefühl verschaffen und VHW vermeidet, die ihm unangenehme Gefühle bringen.

Wir werden mit einem perfekten Lernorgan, unserem Gehirn, geboren, das vom ersten Tag dazu bestimmt ist, Informationen aufzunehmen und abzuspeichern. Nun ist unser Gehirn jedoch auch so aufgebaut, dass alles, was wir über unsere Sinne aufnehmen über das lymbische System im Gehirn mit Gefühlen eingefärbt wird.

Da er am Anfang noch nicht sprechen kann, nimmt er alle Informationen der Umwelt mit seinen Sinnen auf, verknüpft diese mit den dabei auftretenden Gefühlen und merkt sich dies in einem multimedialen aber dennoch vereinfachten Modell, da er sich nicht alle Informationen merken kann. Man hat heraus gefunden, dass der Mensch bewusst nur 7 (plus/minus 2) Informationseinheiten gleichzeitig wahrnehmen und merken kann. Aus der Fülle von Informationen, die bei einem Ereignis stattfinden, (Temperatur, Körperstellung, Umgebung, Gefühl, Kleidung, Geruch usw. usw.) merkt man sich in der Regel nur ca. 7. Das bedeutet: Die Referenz-Modelle sind nur interne geistige Beschreibungen, wie wir die Situation damals empfunden haben. Dadurch werden die Modelle vereinfacht, verzerrt, generalisiert und manche Informationen dabei einfach übersehen.

Diese ersten Referenzerlebnisse etikettiert er mit angenehmen oder unangenehmen Gefühlen. So klein wie er auch ist, er lernt aber auch sofort zu unterscheiden wie stark die dabei auftretenden Gefühle sind. Er wird sich also so verhalten, dass er sich öfters gut und weniger oft schlecht fühlt. Er beobachtet seine kleine Welt, ahmt (vorgelebte Modelle) nach und übernimmt so weitere Verhaltensweisen.

Sagt man ihm immer wieder: "Du bist aber ein Tollpatsch", "Aus dir wird nie was", "Du bist aber blöd", "Du bist genial...", "Klasse wie du das wieder gelöst hast", usw. so gibt man ihm damit auch zu verstehen, wie es sich zu verhalten hat. Es verinnerlicht diese Sätze zu Referenz-Modell-Anweisungen und es richtet sich evtl. sein Leben lang danach. Selbst wenn die Urheber des Ganzen schon längst verstorben sind, so wirken ihre "Befehle" und "VHW-Anweisungen" weiter.

Hat er später die Sprache und das verbale Denken gelernt, funktioniert diese Methode auch, ohne dass er es erleben muss. Allein durch die Vorstellung und durch die Kenntnisse aus früheren Erlebnissen, kann er abschätzen, wie angenehm oder unangenehm, die Folgen einer VHW sein

können. Er lernt passiv, das heißt, ohne Erlebnisse, nur durch Worte und Bilder im Kopf. Er schafft sich seine eigenen gefühls-etikettierten Referenz-Modelle und lebt damit.

Regeln, Gesetze, Moral, soziales Verhalten und Vorurteile werden so aufgenommen, installiert, aktiviert und gelebt. Einmal fest installiert, benutzt er einfach aus Gewohnheit die Verhaltensweisen, da sie sich ja bewährt haben.

Er baut sich dann auch "Was passiert wenn - Modelle", oder bekommt eingeredet, welche Gefühle er erhalten wird, wenn er sich falsch verhält.

Wenn man bis hierhin noch einverstanden ist, kannst man die folgenden Regeln akzeptieren, die sich in der direkten Folge aus dem oben genannten ergeben:

Der Mensch ist ein Gefühlswesen. Alles was er erlebt, verknüpft er mit Gefühlen. Er versucht sich, wie jedes andere Lebewesen auch, öfters GUT und weniger oft SCHLECHT zu fühlen. Dies ist der Sinn seiner ganzen Handlungen.
Er nimmt die Umwelt mit seinen Sinnen war, verknüpft die Informationen immer mit Gefühlen und speichert diese in einem VEREINFACHTEN Modell ab. D.h. er merkt sich nicht alles, sondern nur, was ihm ins Bewusstsein durch kommt. Viele Informationen werden dadurch verzerrt bzw. über- oder unterbewertet, andere gar nicht wahrgenommen usw. Diese Modelle sind mehr oder weniger MULTIMEDIALE ABBILDUNGEN der Wirklichkeit. Aber eben nur Modelle.

Demnach haben alle Menschen persönliche Modelle und Beschreibungen, wie die Welt um sie herum beschaffen ist, in sich. Diese sind immer unterschiedlich.

Diese Erkenntnisse werden zu Regeln, Werte und Verhaltensprogrammen verallgemeinert.

Jeder trifft, nach den ihm zur Verfügung stehenden Informationen, immer die beste Entscheidung, mit dem Ziel sich öfter gut und weniger oft schlecht zu fühlen.

Er lernt die unter Regel 5 erkannten Situationen mit Angenehm oder Unangenehm zu verbinden. Erkennt er später einmal eine Situation wieder, versucht er sich nach der Regel Nr.1 zu verhalten, und unangenehmen Situationen aus dem Weg zu gehen.

Körper und Geist bilden eine Einheit. Geistige Vorgänge ergeben immer eine körperliche Reaktion (wegen der Gefühle) und umgekehrt.

Bis hierhin schön und gut. Aber: Leider ist es so, dass auf Grund der Lernfähigkeit und der Vorstellungskraft des Gehirnes, dem Missbrauch und dem Irrtum, Tür und Tor sperrangelweit offen stehen.

Ursächlich positive Erlebnisse können mit negativen Gefühlen verknüpft werden und umgekehrt. Diese Verbindungen können sich über einen längeren Zeitraum, über das Prinzip der Wiederholung, aufbauen, oder auch schon beim ersten Mal gespeichert werden, wenn die begleitenden Gefühle stark genug sind. Dabei sucht das Gehirn automatisch nach Gründen, die mit den Gefühlen in Zusammenhang stehen können. Es sucht und findet diese - immer. Oder es denkt, diese gefunden zu haben wenn es A) eine neues Ereignis gibt, das zeitgleich mit dem Gefühl stattgefunden hat oder B) ein Ereignis gibt, was immer zeitgleich mit dem Gefühl auftritt. Auch wenn diese Ereignisse nichts damit zu tun haben, werden sie von uns mit den Gefühlen in Verbindung gebracht. Dies sind auch gefühls-etikettierte Referenzerlebniss-Modelle. Ob sie jetzt stimmen oder nicht, ist primär egal. Sie sind da.

Der Witz mit der "Lederallergie" stellt diesen Vorgang plastisch dar. "Jeden morgen, wenn ich aufwache und habe noch die Schuhe an, habe ich einen Brummschädel“. Die logisch Folge ist: "Ich bin allergisch auf Leder, wenn ich es länger am Körper habe." Man könnte dieses auch anders sehen. Aber für jemanden, der so argumentiert ist dies SEINE Wirklichkeit. Dies mag nun den Anschein haben, das Beispiel ist überzogen. OK, aber es gibt genug Menschen, die so "merkwürdig" argumentieren.

Ein dokumentierter Allergie-Versuch mit Ratten, beschrieb diesen Vorgang einmal in einer Zeitschrift oder einem Buch (Keine Ahnung mehr, wo ich das gelesen hatte). Diesen Ratten wurde ein bestimmter Reizstoff gespritzt und wenn die körperliche Reaktion einsetzte, wurde ein Lichteffekt eingeschaltet. (Ähnlichkeit mit Pawlow-Experiment). Wurde später nur der Lichtreiz gegeben,

setzten spontan die körperlichen Beschwerden auch wieder ein. Die Ratten wurden allergisch auf Licht.

Aus dem oben Genannten kann man nun die folgende Regel ableiten.

Alles hat seinen Grund und geht prinzipiell auf, mit gefühls-etikettierten Referenzerlebniss-Modellen zurück.

Nach dieser Definition sind diese Referenz-Erinnerungen die treibende Motivationskraft, die uns veranlaßt, etwas zu tun oder zu lassen. Bewusst oder unbewusst, aber immer in Resonanz mit unseren ureigenen Erfahrungen und wie wir sie für uns bewerten.

Natürlich gibt es auch automatische Reaktionen, die fest in unserem Gehirn, von Geburt an vorhanden sind. Ich will hier keine Grundsatzdiskussionen aufkommen lassen, zu welchem Anteil diese oder jene beteiligt sind. Nehmen wir einfach an, die Grenzen sind fließend. (Genialer Trick - oder?)

Um in seinem Leben ein problematisches Verhalten zu verändern, muss man sich immer mit seinen Referenz-Modellen beschäftigen. Man muss nur die Gefühlsetiketten, die auf jedem Referenz-Modell kleben, durch solche ersetzen, die uns dabei unterstützen, unser Verhalten zu ändern. Oder man muss neue erleben, entwickeln um sie so oft wie möglich zu benutzen bzw. diese zu befestigen.

Dieses Wissen lässt sich nun nutzen, um einige Probleme, aus seinem Leben zu beseitigen.

Diese könnten sein:

Ängste überwinden
Zwanghafte Handlungen ablegen
Veränderungen durchführen bzw. Ziele erreichen
Einen besseren körperlichen wie geistigen Zustand erreichen. Sich einfach besser fühlen.
Manipulationen erkennen, die auf den o.g. Mechanismen beruhen.
Ein besseres Verständnis für andere entwickeln.

Doch um dies zu erreichen müssten die folgenden 2 Regeln akzeptiert werden.

Alle Fähigkeiten die wir benötigen, können wir erlernen
Alles ist Feedback. Jede Aktion hat ein sofortiges Ergebnis zur Folge. Sollte etwas, was wir unternehmen, nicht funktionieren, so ist das kein Fehlschlag, sondern nur eine Information, wie es nicht funktioniert. Ein anderer Weg könnte jedoch Erfolg haben

Doch nun der Reihe nach.

1. Ängste überwinden

Wie wir gesehen haben, sind Ängste nichts anderes als Erwartungen auf negative Gefühle, die durch bestimme Referenzerlebnisse ausgelöst werden. Irgendwann wurde z.B. ein traumatisches Erlebnis mit negativen Gefühlen fest verknüpft. (Verankert)

Zum Beispiel läuft ein kleines Kind mit seiner Mutter durch den Wald. Plötzlich huscht eine harmlose Blindschleiche über den Weg. Die Mutter schreit laut hysterisch auf, greift einen Stock und schlägt wie wild auf das harmlose Tier ein. Durch diesen Schreck könnte das Kind eine Verknüpfung von Schlange und Angstgefühle aufbauen. Selbst wenn es diesen Vorgang nicht mehr bewusst weiß, hat es diese Verknüpfung bis ins hohe Alter gehalten. Der Erwachsene weiß nicht mehr warum er Angst hat. Er hat sie einfach und wird jeden Kontakt mit Schlangen vermeiden, um diese Gefühle zu unterdrücken. Und dies nur durch ein einziges Erlebnis.

Oder jemand erleidet in einem Aufzug einen Anfall, aus welchem Grund auch immer. Selbst wenn er sich im Nachhinein klar macht, woher dieser Anfall kam, kann er unter Umständen, sein weiteres Leben lang Aufzüge aus Angst vermeiden. (Siehe das Beispiel "Lederallergie" oder "Rattenexperiment" von oben).

Wie könnte eine solche Angst, die auf einer neurologischen Ebene programmiert ist, überwunden werden. Ich behaupte: Nicht durch Erkennen woher diese stammt. Dadurch verliert man sie nicht. Nein. Man muss sich in kleinen Schritten dem Problem nähern. So nahe wie möglich an das Problem kommen, und dann neue Referenz-Modelle schaffen, die einem zeigen "Ich kann es überwinden". Entweder in einem großen Schritt oder in vielen kleinen.

Nun mag sich jeder Ängstliche gegen die Einschritt-Technik wehren, zum einen weil dies u.U. sehr schmerzhaft sein kann. Und zum anderen könnte es sein, dass sie vor sich selber nicht zugeben wollen, dass ein Problem, das sie schon so lange besitzen, welches fast wie eine zweite Haut zu einem passt, so einfach abzulegen ist. Vielleicht bietet das ängstliche Verhalten ja einen Schutz, vor etwas, was man auf rationaler Ebene nicht zugeben kann. Steckt eventuell ein sekundärer Vorteil hinter dieser Angst? Mir kommen immer solche Gedanken, wenn ich erlebe wie liebevoll viele "Ängstliche" mit ihrer Angst umgehen, und sich schon im Ansatz weigern, sich darüber zu informieren, wie diese zu überwinden ist, geschweige denn, diesen Schritt auch zu tun.

2. Zwanghafte Handlungen oder dusselige Gewohnheiten (je nach Definition) ablegen

Jede Zwangshandlungen (häufiges Hände waschen, mehrmaliges zurückgehen um nachzusehen, ob das Licht oder der Ofen ausgeschaltet ist usw. usw.) sind nach o.g. Definition nichts anderes als wiederholte Referenz-Modelle, die in einem anderen Zusammenhang, durchaus Sinn machen können. Die werden einfach wiederholt, obwohl momentan kein Bedarf dafür existiert. Wie kann dies überwunden werden? Nun da diese VHW ein Bedürfnis erfüllen soll, muss man sich erst einmal klar darüber werden: "Welches ist es?". Dann muss eine Ersatzhandlung gefunden werden, die den gleichen Vorteil bietet, d.h. das Bedürfnis gleichwertig befriedigt. Diese Ersatzhandlung muss dann nur noch anstatt ausgeführt werden. Funktioniert dies, hat man schon 2 Handlungen dafür. Jetzt versucht man eine dritte, dann eine vierte usw. usw. Irgendwann kommt man sich blöd vor und man hat das Referenzerlebnis geschaffen: "Ich kann mich ändern" und mit diesem Wissen verliert sich die Zwangshandlung, weil man ja flexibel reagieren kann.

3.) Ziele erreichen (in Stichpunkten)

Definieren: Was will ich. (Nicht was will ich vermeiden) Es muss positiv formuliert und durch sich selbst erreichbar sein.
Ist Ziel im Widerspruch mit anderen Werten?
Erkennungskriterien - Präzisieren
Vorhandene und benötigte Ressourcen festhalten
Beschreiben der fehlenden Ressourcen (eigene und fremde) Gibt es Referenzerlebnisse, bei denen ich diese Fähigkeiten schon einmal eingesetzt habe
Definieren der momentanen Hinderungsgründe
Strategie, Teilpläne, Teilziele festlegen
Termine setzen
Geeignetes Modell wählen wenn möglich (Wie haben es andere gelöst?)
Glauben, dass es erreichbar ist und zu 150% wollen. Unter allen Umständen und mit allen Mitteln sofortiges Handeln
Prüfen - Bringt mich die Handlung dem Ziel näher?
Evtl. ändern - weiterhandeln. Bis das Ziel erreicht ist.

4.) Unangenehme Gefühle umwandeln. Sich einfach besser fühlen.

Gefühle entstehen als automatische Reaktion auf ein Ereignis, das als Auslöser mit diesem Gefühl verankert ist.

Da der Geist und der Körper eine kybernetische Einheit bilden, spiegeln sich Gefühle in einer entsprechenden Körperhaltung und umgekehrt. Wenn man demnach eine begeisterte und fröhliche Physiologie einnimmt, passt das nicht zu einer traurigen oder ängstlichen Verfassung. Konsequent mit dem Körper gearbeitet, kann der Geist aus seiner trübsinnigen Verfassung heraus geführt werden.

Und das geht so: Man sucht sich ein Referenzerlebnis heraus, bei dem man sich so gefühlt hat, wie man es sich jetzt wünscht. Die entsprechenden Vorstellungen werden aktiviert, man stellt sich genau so hin wie damals, atmet genau so wie damals. Man beobachtet sich dabei und merkt sich alles. Diesen Vorgang führt man so 4 bis 8 mal durch, bis man den gewünschten Power-Zustand fast automatisch erreichen kann. Wenn es schneller geht OK, wenn man mehr Versuche

braucht auch OK. Jetzt begibt man sich gedanklich wieder in sein Problem ...geht darin auf. Wenn das Gefühl da ist, laut schreien: "Ich ändere mich JETZT" springt einmal hoch und landet in der Power-Zustandsphysiologie. Jeder kann selber bestimmen wie er sich fühlt.

5.) Manipulationen die auf den o.g. Mechanismen beruhen erkennen
und
6.) Ein besseres Verständnis für andere entwickeln

Bedarf eigentlich keiner weiteren Erklärung - oder??

Die magische Brille

Angenommen du bist frisch verliebt. Alles sieht rosig aus. Du fühlst dich wohl. Dein Körper setzt "Glückshormone" frei. Du hast Schmetterlinge im Bauch. Alles gelingt dir - Auf dem einfachen Weg.

Dein Chef schreit dich an. Stress pur. Kampfhormone sind in deinem gesamten Körper frei gesetzt worden. Du spürst den Hass. Wenn dich jetzt einer dumm anquatscht, dann knallt es.

Zwei entgegengesetzte Situationen, die dir sicher in ähnlicher Form bekannt vorkommen.

Deine Reaktionen, auf die folgenden Ereignisse werden sich unterscheiden, je nachdem in welchem der oben beschriebenen Zustände du dich befindest.

OK - dies sind extreme Beispiele. Schwarz-Weiß dargestellt. Im alltäglichen Grau jedoch, kannst du selber bestimmen, wie du reagierst.

Beobachte mal deine Mitmenschen (evtl. auch dich selbst) auf folgendes Statement hin: "Jeder nimmt und filtert immer genau diejenigen Informationen aus allem heraus, die seine eigene Meinung und Vorstellung von der Welt, bestätigen."

Du hast die Macht, alles so zu sehen, wie es dir nützt, hilft, angenehm erscheint. Benutze deine eigene magische Brille. Es macht sowieso jeder. Du jedoch kannst nun bestimmen, was du sehen willst.

You got the POWER.

Die Macht der Entscheidungen

Du fährst auf der Straße mit deinem Auto. Bei 100 km/h platzt dein Vorderreifen in Fetzen. Du meinst nun, du hast keine Wahl mehr? Ich denke jedoch du hast eine. Entweder du nimmst die Hände vors Gesicht und wartest auf den großen Schlag, oder du versuchst das Lenkrad fest zu halten und unbeschadet an zu halten.

Du hast die Wahl zwischen Flucht und Kampf.

Keine der beiden Möglichkeiten ist besser oder schlechter als die jeweils andere. Du entscheidest, welche du nimmst.

So ist es immer. Schon morgens wenn der Wecker klingelt. Du entscheidest: Stehe ich auf, oder bleibe ich noch 5 Minuten liegen. Danach: putze ich mir die Zähne oder koche ich erst mal Kaffee. Usw. usw.

Jeder trifft unzählige Entscheidungen. Jeden Tag. Doch ist es nur wenigen bewusst.

Keine Entscheidung zu treffen und es laufen zu lassen, ist auch eine Entscheidung. Aber dann entscheiden andere für dich. Willst du das?

Betrachte es einmal so: Du bist heute das, wofür du dich gestern, vorgestern, letzten Monat, letztes Jahr entschieden hast.

Die Zukunft ist ein Geheimnis. Niemand weiß was morgen passiert. Du triffst aber sekündlich Entscheidungen, die sich auf deine Zukunft auswirken. Treffe sie weise.

Interessant ist auch: Jeder trifft, wie wir gesehen haben, jederzeit selbständige Entscheidungen. Und doch trauen viele sich nicht zu größeren Entscheidungen, ohne Erlaubnis, eigenverantwortlich, obwohl sie die Folgen ausschließlich selbst zu tragen haben.

Sehe es mal so: Es gibt keine Fehlentscheidungen, nur solche, die positive oder negative Erfahrungswerte liefern. Alles ist Feedback.

Sie fragen ihren Partner (ist noch OK), Friseur, Arzt, Oma, Opa, Kinder, Nachbarn, usw.

Lass die Faxen. Du bestimmst über dein Leben. Tue es...JETZT.

Und du bist es auch, der über die Gefühle entscheidet, die er erleben will. Wenn dir einer dumm kommt, dann entscheidest du darüber, ob du dich ärgern willst oder ob du ihn nicht beachtest.

Du entscheidest morgens, bevor du aufstehst, welche Gedanken du denkst. Die Art und Weise, wie du den Tag beginnst, ist nur von deiner Entscheidung abhängig.

Du gehst ins Kino und schaust dir einen Film an. Aber du empfindest ihn als großen Mist, förmlich das Schlechteste was du dir in den letzten Jahren angesehen hast. Frage: "Wie oft schaust du ihn dir noch an?"

Wahrscheinlich nie mehr wieder. Aber wie oft spulst du die gleichen schlechten Filme in deinem Kopf ab, wiederholst Gedanken, die dir unangenehm sind. Warum? (Nicht antworten. Niemals WARUM fragen)

Entscheide was du denken willst, was du tun willst und was du empfinden willst.

Und dann tue es auch.

Persönliche Strategien

Im Kapitel "persönliche Integrität" erfuhrst du, jeder Mensch verhält sich auf allen Gebieten prinzipiell gleich. Ist er ordentlich, ist er überall ordentlich. Ist er im Sport aggressiv, ist er wahrscheinlich überall aggressiv. Er hat sein Verhalten generalisiert. (siehe Referenz-Modell)

Nun ist es so, dass jeder, auf speziellen Gebieten, bestimmte Rituale besitzt, die er immer ausführt, wenn er etwas unternehmen will. Er hat gelernt, so geht es - und so macht er es dann auch. Er hat eine ganz spezielle Strategie - um etwas zu erreichen.

Dazu ein Beispiel: Wenn du eine neue Stereoanlage kaufen willst, wie gehst du vor? Gehst du einfach los, und kaufst die erst beste, die dir gefällt? Oder holst du dir erst einmal ein Warentest-Heft und vergleichst? Fragst du Freunde, wie sie handeln, bzw. was sie kaufen würden? Schaust du, wo es die besten Preise gibt? Oder wie gehst du vor?????

Egal wie und was du machst. Es ist wahrscheinlich die gleiche Strategie, wenn du einen Fernseher, Kühlschrank usw. kaufen möchtest. Es ist deine ganz spezielle Einkaufsstrategie, bei einem Betrag über 1000.- DM. Bei einem anderen Betrag, hast du vielleicht eine ganz andere Strategie.

So kann man jegliches Verhalten beschreiben, wenn man genau aufpasst.

Selbst bei ganz alltäglichen Vorgängen, wie das Aufstehen am Morgen, hast du eine spezielle Strategie entwickelt. "Augen auf - Blick aus dem Fenster“ - innere Rede: "Bäh - schiet Wetter" - und noch mal für 5 Minuten hin gelegt. - Danach muffig aus dem Bett gequält - usw. Jeden Morgen die gleiche Prozedur. Aus Gewohnheit.

So ist es in Allem. Möchtest du eine dieser Gewohnheitsketten aber einmal durchbrechen, bitte schön. Hier das Rezept.

Tue es einfach.

Gelingt es dir aber nicht, ist das alte Verhaltensprogramm zu fest installiert. Dann versuche eine Umprogrammierung. Z.B. beim Aufstehen. Du kommst morgens schlecht aus der Kiste, und willst dieses aber ändern. Suche dir gedanklich eine Strategie, bei der du begeistert reagierst. Denke zum Beispiel an ein Erlebnis im Urlaub, wo du früh aufstehen musstest, weil du eine Verabredung hattest. "Wie bist du damals aufgestanden? Was hast du zuerst (innerlich) zu dir gesagt, was war dein erster Gedanke? Wie schnell bist du aufgestanden? Welches Gefühl hattest du damals dabei?"

Wenn du diese Erinnerung abrufst, dir merkst und sie morgen früh anwendest, kommst du mit Sicherheit ruckzuck aus der Kiste. Du hast ein Referenz-Modell gefunden, um schnell aufzustehen. Bingo. So einfach ist es.

Weckt in dir der Gedanke an eine bestimmte Situation, unangenehme Gefühle, so kannst du durch Wiederholen der inneren Vorgänge, aus einer Situation bei der du mutig reagiert hast, diese Gefühle nahezu zum Verschwinden bringen.

Innere Vorgänge sind Vorstellungen, Bilder, Töne, Stimmen, Atmung, Körperhaltung. Kurz alles was du getan hast. Häufig kann man auch schon die Gefühle dadurch ändern, wenn man winzige Kleinigkeiten variiert (Attribute der Gedanken)

Probier es...

So ist es auch, wenn du ein Modell von einem anderen übernimmst. Finde heraus, was er wie denkt - Wie er sich bewegt - wie er sich verhält - Welche Handlungen er ausführt. Und wende diese Modell an.

Du brauchst dann nicht mehr alle Erfahrungen des anderen zu wiederholen. Es kann sein, dass er Jahre gebraucht hat, um diese Fähigkeit zu entwickeln. Mach es einfach nach. In einem Bruchteil der Zeit.

Was Einer kann, können prinzipiell alle anderen auch. (Vielleicht mit ein paar Abstrichen. Aber 80% ist immer noch besser als 0%. Oder?)

Das Helfersyndrom

Da gibt es Zeitgenossen, die fallen durch ihre totale Aufopferungsgabe auf. Mutter Theresa, Ghandi, mein Exkollege Klaus u.a.
"Helfen bis zur Selbstaufgabe" ist deren oberstes Prinzip- Paradigma.

Nun kommt ein Freund und verkündet dir, er habe eine schwere Krankheit und muss für ein paar Wochen ins Krankenhaus. Er teilt dir dies in einer mitleidsvollen, ressourcenschwachen Physiologie mit. Sofort verfällst du auch in eine Körper- und Geisteshaltung, die der deines Freundes sehr ähnlich ist. Du fühlst dich unwohl und weißt nicht, wie du ihm helfen sollst.

Man kann jedoch nur aus einer Position der Stärke heraus helfen. Sich auch herab ziehen zu lassen bringt nichts. Auch wenn dies ein fast automatischer Vorgang (Groove der Gefühle) ist, gehe dagegen vor.

In einem anderen Fall kommt ein anderer und fragt dich, ob du ihm mal helfen kannst. Du hast zwar keine Lust und er habe da nur ein winzig kleines Problemchen, und du willst doch nicht als Egoist da stehen, oder? Achte darauf, wenn sich bei dir ein unwiderstehliches "Helfen-wollen-Bedürfnis" meldet. Ich sage nun jetzt nicht, dass du niemanden mehr helfen sollst.

Nein. Aber pass auf, dass du nicht, mit der Hilfe von Schuldgefühlen ausgenutzt wirst.

Vergl. dazu doch mal die Kapitel: Ungew. Gefühle und die Krankheitsfalle.

Menschen-Typen

Du kommst auf eine Party und willst dich amüsieren. Plötzlich kommt so eine Sabbertasche auf dich zu und du hast einen neuen Freund fürs Leben gefunden. Und du erkennst sofort, was das für ein Sack ist.

Es gibt Typen, die erkennt man schon nach den ersten 3 Sätzen. Nun kann man erwidern, dies seien Vorurteile. Aber das Wort Vorurteil besteht aus 2 Wörtern VOR und URTEIL. Und dieses Urteil, bevor du den anderen so richtig kennen lernst, ist in der Regel richtig. (Schon aus der Tatsache des Hallo-Effektes heraus, dass du dich hier so verhältst, wie du es für angemessen erachtest. Sich selbst erfüllende Prophezeihungen, sind die logische Folgen)

Dies mag sich nun ein wenig übertrieben zynisch anhören, und es ist auch so gemeint gewesen. Jedoch erleichtert es dir das "Schablonendenken" und du kannst dich auf etwas anderes konzentrieren, als dich damit zu beschäftigen, den anderen gedanklich in irgendeine typisierte Schublade einzusortieren,

Damit du nun einfach diese Typen erkennst, habe ich mal in 5 Minuten folgende Liste zusammen geschrieben. Es gibt noch eine ganze Menge mehr, aber lassen wir es damit gut sein. Solltest du noch 20 weitere finden, würde ich mich über die Liste freuen.

Hier ist sie:

Der gnadenlose Dummschwätzer
Der überhebliche Klugscheißer
Der pedantische Miesmacher
Der Angsthase
Der Egoist
Der ständige Witzbold
Der notorische Besserwisser
Der Terminverschieber
Der kreative Ausredenerfinder (Geschichtenerzähler)
Der Beamte und der Regelbefolger
Der Angeber
Der JA-Sager und der Anpasser
Der Trottel und der Kasper
Der zusammenhanglose Schwafler
Die Klette
Der Blockwart
Der Strahlemann
Der Schleimer
Der ehrliche Miesmacher
Der aggressive Kämpfer
Der ruhelose Kreiseltyp
Der Jammerlappen
Der alles schwarzsehende Trauerkloß
Der Geschichtenerzähler
Der sarkastische Zyniker
Sexisten (Machos, Emanzen, Mauerblümchen)
Spieler und Sorglose
Der Buchhalter
Der Schauspieler
Der Vollblutverkäufer
Der Dauerfrustrierte
Der Jedem-alles-Rechtmacher
Der Limitierer (Sparer)
Der Choleriker
Der Endlosdiskutierter
Der erbarmungslose Lehrertyp
Der Gesundheitsfanatiker
Der Vegetarier-Terrorist
Der Esoteriker
Der Hobbyist

Der Versager
Der Glückpilz
Der Alles(besser)Könner
Gott persönlich

Dein Glaube

... entscheidet über deine Handlungen. Egal was du denkst: Du hast (fast) immer Recht damit.

Wenn du dein Ziel festgelegt hast, aber nichts dafür unternimmst, weil du meinst du verdienst den Erfolg nicht, dann wirst du auch nichts erreichen.

Wenn du meinst, mit 45 hast du keine Chance mehr am Arbeitsmarkt, dann wirst du dich wahrscheinlich nicht zu 100% dafür einsetzen, einen neuen Arbeitsplatz zu bekommen. (SSEP) Du sabotierst und limitierst dich selber.

Wenn du denkst, dass die fantastische Kleine am Tisch gegenüber schon vergeben ist und nur auf ihren Freund wartet, wirst du sie niemals kennen lernen. Nur wegen deines Glaubens.

Der Glaube aber an dich und deine Fähigkeiten, lässt dich Unmögliches vollbringen. Du kannst alles erreichen, wenn du an dich glaubst, deine Strategien den veränderten Bedingungen anpasst, und dein Ziel nie - niemals aus den Augen verlierst.

Nun, wie entsteht der Glaube an sich selbst?

Durch ein starkes SWG. Durch Wissen und durch Referenzerlebnisse, die dir zeigen, dass du es schaffen kannst.

Trotzdem können wir nicht alles wissen. Deswegen bilden wir Glaubenssätze über Dinge, die Welt und die Menschen.

Selbst diese Tipps, Tricks, Techniken und Methoden sind Glaubenssätze, wie das menschliche Zusammenleben funktionieren könnte. Ein Glaube ist eine Vorausannahme, wie etwas funktioniert. Wissenschaftler nennen den Glauben anders: Nämlich Theorie und/oder Modell.

Glaube an deine Grenzen, und du wirst sie auch erfahren.

Das 3-geteilte Verhaltensmuster

In letzter Zeit ist mit aufgefallen, dass viele Menschen in einem dreiteiligen Verhaltensmuster gefangen sind.

Sie jammern über das, was gestern schief gelaufen ist.
Sie sind unzufrieden mit dem, was heute ist.
Uns sie machen sich Sorgen, vor dem was morgen kommt.
Menschen sind manchmal merkwürdige Wesen.

Der Kausalitätsirrtum

In anderen Kapiteln wiederholte ich es schon bis zum Erbrechen: Jedes Ergebnis hat eine Ursache. Es ist das klassische Ursache- und Wirkungsprinzip. Machst du etwas erhältst du ein Ergebnis. Machst du etwas anderes, erhältst du ein anderes Ergebnis.

Soweit OK. Nun hat diese Einstellung einen kleinen Haken. Sie setzt voraus, dass wir wissen was die Ursache ist. Und dies ist, meiner Meinung nach, nicht immer gegeben, weil ein Effekt immer einen Unsicherheitsfaktor mit ins Spiel bringt.

Dies ist der Verzögerungseffekt. Manche Reaktionen setzten erst Tage oder Wochen später ein. Und dann kann man manchmal gar nicht mehr wissen, was der Ursprung dieser speziellen Situation war. Erinnerst du dich noch an das Puzzle-Denkmodell? Stelle dir in dem erweiterten Puzzle-Modell einfach vor, dass die einzelnen Puzzleteile an langen Fäden hängen und pendeln können. Schubst du eines an, passiert etwas Unvorhersagbares. Alles kommt in Bewegung. Irgendwann

kommt das erste Teil wieder zur Ruhe, aber irgendwo anders fängt jetzt erst eins an, sich auf Grund unseres Anschubsers, zu bewegen.

Daher verfalle nicht in das monokausale, eindimensionale Denken, wie es heute oft so üblich ist.

Und sehe die Zusammenhänge

Der Titanic Effekt

Der Glaube, eine bestimmte Katastrophe könne nicht eintreten, macht oft leichtsinnig, und dies kann genau dazu führen, dass sie genau so passiert.

Um bei der Überschrift zu beleiben: Bei der Titanic dachte man sie ist unsinkbar. Aus dem Grund gab es zu wenig Rettungsboote, zu wenig Schwimmwesten und so weiter.

Man wiegt sich in Sicherheit und dann passiert es. Es kommt über einen und man ist verwundert, wie schlimm es einen treffen kann.

Ich sage dazu: Vorsicht ist keine Feigheit. Und wenn du dir rechtzeitig vorstellst, was alles schief gehen kann und dir dann ausrechnest, wie du im Fall der Fälle da wieder heraus kommst, dann hast du auf jeden Fall noch Möglichkeiten, die du nutzen kannst. Deswegen sollte man rechtzeitig immer die Regel beachten: Sorge für Rückendeckung.

Sei immer breit und denke nich,t dass etwas nicht passieren kann. Es kann. Und wenn es passiert, sei vorbereitet.

Ausreden und Ausflüchte

Viele Menschen benutzen tagtäglich Schuldzuweisungen.

Sie geben Ihrer Krankheit, ihrer Erziehung, ihrer Familie, ihren Kindern, ihren Kollegen, ihren Chefs, der Politik, den unsicheren Zeiten, der Gesellschaft, dem Wetter die Schuld daran, dass ihr Leben nicht so verläuft, wie sie es sich wünschen. (Sofern sie es überhaupt wissen)

Und du? Wem gibst du die Schuld?

Und wenn sie nachdenken und erkennen, dass sie ganz allein die Schuld daran haben, dass sie so sind, wie sie jetzt sind, dann benutzen sie Ausreden wie:

"Wenn ich nur älter wäre - wenn ich jünger wäre - wenn ich schöner wäre - wenn ich attraktiver wäre - wenn ich früher angefangen hätte - wenn ich eine andere Schule besucht hätte - wenn ich nur meinen Hintern aus dem Sessel bekommen würde..."

Sie klammern sich an Scheingründe fest, nur um selbst nicht eine Entscheidung treffen zu müssen.

Der Faschings - Effekt

"Was du da schreibst ist ein großer Quatsch. Man kann Gefühle nicht so, wie auf Knopfdruck einfach ein- oder ausschalten. Höchstens, wenn man sich extrem anstrengt, und dann auch nur im Einzelfall. Aber die sind dann nicht echt!" ist die einstimmige Meinung, von einigen "Kritikern" meiner Seiten.

So So. Da ich gerne jede sachliche Kritik und Fragen beantworte, versuche ich schon seit langer Zeit, eine logisch durchdachte Antwort zu präsentieren, die so einfach ist, dass sie auch jeder Kleingeist nachvollziehen kann. Und nun kam mir der Fasching zu Hilfe.

Da sitzen täglich hunderte von Menschen in Kneipen, Weinkellern und Restaurants herum und diskutieren, langweilen oder unterhalten sich. Schön gesittet und zivilisiert, wie es sich gehört. Und auf einmal ... steht im Kalender: Rosenmontag und Fasching. Millionen, ach was Milliarden von Menschen erheben sich weltweit (Trotz allem Hunger und Elend auf der Welt). Vergessen al-

les. Malen sich bunt an, ziehen Masken und Pappnasen auf, schalten ihr Hirn ab. Grölen lustige Lieder und benehmen sich wie die Wilden. Und nur weil im Kalender steht: "Fasching"

Springe mal bei so einer Veranstaltung hinter die Theke. Schalte die Musik ab, hüpfe auf die Tische und brülle: "Hey, ihr verlogenes Pack. Ihr seid gar nicht lustig. Eure Gefühle sind nicht echt!" was glaubst du passiert?

Die prügeln dich raus, schmeißen mit Gläsern und Flaschen. Und wenn du draußen liegst, feiern die lustig weiter.

So ist es.

"Nicht echt." - Da lach ich doch drüber.

Regel-Paradigma

Das Lexikon definiert ein Paradigma als ein Beispiel oder Vorbild.

Hier definiere ich ein Paradigma als eine verbalisierte Regel, nach der wir uns richten. Das so genannte Master-Paradigma ist demnach die momentan höchste Regel, nach der wir unser Leben ausrichten.

Jeder hat Regeln, nach denen er sich richtet, doch nicht Allen ist dies voll bewusst. Sie tun es einfach, ohne darüber nachzudenken. Und jetzt kommt es. Jeder kann solche Paradigmen bei sich und anderen installieren. Es muss nur intensiv in die Gehirne hinein penetriert werden. Je häufiger und intensiver, desto fester ist dieses Paradigma installiert.

Wieder einmal das Beispiel AIDS. Seit Jahren, durch die Presse, Funk und Fernsehen manipuliert, denkt jeder sofort bei Sex automatisch an den Latex-Schutz.

Oder in einem anderen aktuellen Beispiel: Doppelte Staatsbürgerschaft! Wer sich auf einmal dafür interessiert und dagegen ist, obwohl die meisten noch nicht einmal wissen, was in allen Einzelheiten damit gemeint ist und welche Konsequenzen das hat. Es wird einfach irgendein Müll, der durch die Medien geht, nachgeplappert. Auf einmal sind die bösen Ausländer, die unter dem Deckmäntelchen der doppelten Staatsbürgerschaft, böse gesellschaftszersetzende Aktivitäten planen und durchführen, an allem Schuld. (Hatten wir das nicht schon einmal???)

Wie dem auch sei, entscheidend für uns ist jedoch, dass wir frei wählen können, nach welchen Regeln wir uns richten. Geistig oft genug nur wiederholt und die Reaktionen durchgespielt, bilden sich, gemäß dem Energiegesetz, bevorzugte Nervenbahnen die automatisch die gewünschten Verhaltensweisen und Reaktionen starten.

Sagst du dir oft genug: "Mein höchstes Paradigma (höchste Regel) ist: "Das Recht und die Pflicht zur absoluten Selbstbestimmung." dann klingeln bei dir automatisch - sofort alle Alarmsirenen wenn dich jemand mit dem Spruch ködern will "Du musst dies erledigen. Es ist deine Pflicht" Oder so.

Installiere was du willst - und werde glücklich damit.

Die Überzeugungskette

Worin unterscheiden sich Ideen, Meinungen, Glauben, Überzeugungen und absolutes Wissen? Nun, alles sind nur Ideen, die sich in deinem Kopf befinden. Der einzige Unterschied, besteht nur in der Gewichtung bzw. der Intensität der Gedanken.

Im Prinzip ist alles gleichwertig. Nur wenn eine Idee über einen längeren Zeitraum beständig wiederholt wird, oder eine starke emotionale Beteiligung mit der Thematik mit schwingt, dann wird daraus erst ein Glaube, danach eine Überzeugung und durch reproduzierbare Referenzerlebnisse wird daraus Wissen.

Aber in letzter Konsequenz ist alles nichts. Nur Gedanken.

Das geistige Bilanzierungssystem

... oder die Waage im Kopf.

Das wir uns, bei allem was wir unternehmen, nach dem generellen Motivierungssystem (Hin zum Angenehmen, weg von Schmerzen) arbeiten, scheint mir völlig klar. Aber viele scheinen damit die größten Probleme zu haben. In unendlich vielen Diskussionen versuchen sie mir klar zu machen, dass sie ein "weg von Schmerzen" ja noch akzeptieren können, aber das sie generell nur Spaß und Freude suchen, entspräche ja wohl nicht der Realität. Schließlich vollbringen sie tagtäglich Arbeiten, die sie nicht mögen, und auch gar nicht wollen. Sie tun diese Arbeiten, weil sie es tun müssen, oder weil es einfach notwendig ist.

Meiner Argumentation, dass die Folgen beim Unterlassen ihrer Aktion für sie noch mehr Nachteil bringt, schließen sie sich oft nicht an. So einfach kann es ihrer Meinung nach nicht sein.

OK. Wer suchet der findet. Und so fand ich ein anderes Denkmodell, ganz speziell für diesen Typ Mensch: Jeder besitzt ein geistiges Bilanzierungssystem. Eine Kosten-Nutzen-Waage im Kopf. Bei allem was ein Mensch unternimmt, fragt er sich ständig: "Was kostet mich das? (Geld, Gefühle, Energie, Material usw.) und was bekomme ich dafür zurück? (Geld, Gefühle, Erleichterungen, Vorteile, usw.) " Tendiert diese Bilanzierung zu mehr Vorteilen, wird diese Handlung ausgeführt. Bei mehr Kosten bzw. mehr Nachteilen wird diese unterlassen. Dabei wird jeder Aspekt mit bewertet und die Summe über allem zählt.

Schmerzen oder unangenehme Gefühle benötigen eher eine akutere Handlungsweise, und die Vorteile liegen meist mehr in der (ungewisseren) Zukunft. Deswegen wird es im Allgemeinen eher akzeptiert, Negatives zu vermeiden als Positives zu suchen.

Negativ-Vermeidung hat eine höhere Priorität. Stehen sich zwei Lösungsansätze gegenüber bei der eine die sofortige Negativvermeidung bei etwas höheren Kosten verspricht, als eine längerfristige günstigere Lösung, wird bei Negativ-Vermeidungs-Aktionen zu 90% die schnelle Lösung gewählt (Kommt dir das aus deiner Firma irgendwie bekannt vor?)

Da du nun den internen Vorgang in deinem Kopf kennst, kannst du jetzt aktiv eingreifen. Willst du etwas, oder auch nicht, dann leg dir die entsprechenden Argumente auf die richtige Seite der Waage. Und motiviere die in die gewünschte Richtung. Alles ist möglich.

So ist der Mensch.

Das Ziel ist der Weg.

Niemand kommt auf die Idee, beim Autofahren auf der Autobahn, sofern er am Steuer sitzt, ein Buch zu lesen. Immer wird die Straße im Auge gehalten.

Schaue dort hin, wo du hin willst. Und du erkennst die Hindernisse schon von weitem und kannst entsprechend reagieren.

Doch wie es im Alltag: Schaust du immer dort hin, wohin du willst?

Konzentrierst du dich auf deine Ziele?

Dummheit & Faulheit

Faulheit ...

Faulheit ist in unserer Gesellschaft als eine nicht erstrebenswerte Eigenschaft angesehen. Keiner will als faul gelten, oder so erscheinen, und man tut alles um auch nur den Verdacht davon zu eliminieren oder gar nicht erst aufkommen zu lassen.

Doch betrachte es einmal aus einer anderen Sicht:

Faule machen weniger Fehler, da sie weniger Blödsinn beginnen.
Faule beobachten besser.

Faule sind bessere Kommunikatoren. Sie bringen es auf den Punkt und labern nicht stundenlang herum.

Faule mischen sich nicht in die Probleme anderer Menschen ein. Es ist ihnen egal.

Kurz. Faul sein bringt's. Faul sein heißt „Erfolgreich" sein. Nach dem ökonomischen Prinzip. Im Urlaub kann es fast jeder, aber sobald man wieder zurück ist, stellt man sich wieder in sein Hamsterrad und es geht rund. Kasperköppe.

Werde ein intelligenter Fauler. Diese Sorte Mensch überlegt wie sich die Arbeit vermeiden lässt. Und dies geht meistens nur über die...

Dummheit...
...die Dummheit anderer Menschen.
Wie heißt es doch so schön: der Dumme lebt von der Arbeit. Und der intelligente Faule vom Dummen. So geht's.

Es gibt sie überall. Man kann die Dummheit nicht ausrotten. Dazu ist sie zu mächtig.
Aber man kann sie benutzen. Und außerdem sind dumme Schafe leichter zu hüten.

Lebensbereiche

Das Leben besteht aus Veränderungen. Vieles geschieht mit dir, weil du dich in diese Situationen gewollt oder ungewollt hinein manövriert hast. Manches geschieht, ohne dass du etwas dazu oder dagegen tun kannst.

Einmal ist es dein Einflussbereich und im anderen Fall ist es dein Betroffenheitsbereich.

Jetzt meine Frage: Womit beschäftigst du dich am meisten? Mit deinem Einfluss- oder deinem Betroffenheitsbereich.

Nun mag jeder halbwegs vernünftig denkende Mensch sagen: "Natürlich mit meinem Einflussbereich. Alles andere bringt ja nichts." Dazu kann ich dir nur sagen. "Stimmt, so ist es."

Aber trotzdem, achte einmal auf den Inhalt der Gespräche in deiner direkten Umgebung. Da wird sich über alles Mögliche beklagt, was man sowieso nicht ändern kann. (Wetter, Chef, Wirtschaftslage, Kriegsgefahr in anderen Ländern, Massenarbeitslosigkeit usw. usw.) Und in persönlichen Dingen wird z.B. erwartet, dass sich der Partner in einer bestimmten Art und Weise verhält, und dann, und nur dann fühlt man sich gut.

Und damit wird die eigene Verantwortung auf jemand anderen abgeschoben. Man selber reagiert nur noch fremd gesteuert.

Also, befasse dich nur mit den Dingen, die deiner direkten Kontrolle bzw. in deinem direkten Einflussbereich liegen. Denn nur die kannst du ändern. Kümmere dich deswegen nicht im Geringsten um das, was dich nichts angeht, es sei denn, jemand fühlt sich belastet und bittet dich um Hilfe.

Anonyme Wunschartikulierung

Bei einer Unterhaltung beschrieb mir eine Frau, mittleren Alters, eine Situation auf ihrem Arbeitsplatz, bei der sie sich über die mangelnde Hilfsbereitschaft ihrer Kollegen beklagte. Bei diesem Gespräch fiel mir auf, dass sie ihre Forderungen, Wünsche und Bedürfnisse anonym adressierte.

Auf Grund der selektiven Wahrnehmung, fielen mir diese "anonymen Aufforderungen" danach mehrmals täglich an verschiedenen Leuten auf.

Diese "anonymen Aufforderungen" sind im Prinzip nur blöde Sprüche, weil man Angst vor einer Ablehnung hat.
Doch dazu ein paar Beispiele, zur Verdeutlichung:

Der Mülleimer müsste noch heruntergebracht werden.
Kannst du die Lampe anschließen?

Der Toner ist alle.
Könnte mal jemand, die Tür aufhalten?
Ich kapier das nicht...(und dann fragend in den Raum schauen)

Besser wäre es so:

Würdest du bitte den Mülleimer ausleeren?
Würdest du bitte die Lampe anschließen (und nicht "Kannst du...?" - Klar kann er.)
Der Toner ist alle. Füllst du ihn wieder auf.
Der Toner ist alle. Zeige mir doch mal wie er erneuert wird.
Hallo Herr Schmidt. Halten sie mir doch bitte mal kurz die Tür auf!
Können sie (direkte Absprache) hierbei mal helfen...

Einen ähnlichen Artikel hatten wir schon einmal. Erinnerst du dich?
Genauso dusselig sind die Reden im "Man - Stiel". Unpersönlich und wirkungslos. "Kann man hier nicht einmal für 5 Minuten seine Ruhe haben...?" mit einem leicht aggressiven Unterton, ist so ein Spruch. Wer es nicht wagt, seine Wünsche und Forderungen zu adressieren und personell zu vertreten, der braucht sich nicht wundern, wenn er ständig als Fußabtreter benutzt wird. Weichei.

Gefühlsverpflichtung

Die dusseligste Verhaltensweise (VHW), die ich in der letzten Zeit beobachten konnte, ist die so genannte "Gefühlsverpflichtung". Im Prinzip handelt es sich hierbei um eine Variante des "Universellen Streitformel", die aber so gut getarnt ist, dass diese nicht so schnell auffällt.

In der Grundform, stellt jemand eine Forderung oder einen Wunsch auf. Der Partner erledigt dies, empfindet dabei aber andere Gefühle als der erste es erwartet. Nach dem Motto: "Es reicht nicht, dass du es tust, was ich verlange. Nein, du musst es auch mit Spaß und Freude tun, bzw. so empfinden, wie ich es erwarte".

Doch nichts ist eindrucksvoller wie ein paar Beispiele:

Dein Chef verlangt von dir, dass du am Wochenende arbeiten sollst. Du kommst, aber man sieht dir deutlich an, dass du keine Lust hast. Bei der nächsten Jahresleistungsbewertung, bekommst du einen Punkteabzug, wegen der mangelnden Motivation. (Obwohl du es gemacht hast.)

Das Gleiche bei den Überstunden.

Du sollst nicht nur bei der Hausarbeit helfen, sondern dies auch mit Freude tun. (Frauenlogik)

Deine Partnerin soll sich beim Sex nicht nur hinlegen, sondern auch noch Spaß dran haben. (Männerlogik)

Die Verwandtschaft: "Wenn du nicht gerne kommst, dann bleib doch weg!"
Usw. usw.

Ich denke du verstehst jetzt, was ich meine. Oder?

Mein Tipp: Lass den Mist, der dir nicht gefällt. Sage "Nein" wenn du Nein meinst, und sage "Ja" wenn du Ja meinst. Und wenn dir einer wegen seiner blöden Erwartung Schuldgefühle einpflanzen will, weil du anders empfindest, als er es von dir erwartet, mach dir nichts daraus. Es ist seine Entscheidung z.B. beleidigt zu sein. Er ist der Initiator, der in sich diese Gefühle hervorruft und nicht du.

Also pfeif drauf

Relative Fähigkeiten

Deine Fähigkeiten müssen primär dir nutzen. Sollten sie auch einen Vorteil für einen anderen Menschen haben, dann ist das für beide fantastisch. Aber es ist sinnlos eine Fähigkeit einzusetzen, die einem anderen nutzt, dir aber schadet. Logisch oder?

Jedoch handeln viele Menschen gegen ihre Interessen. Fragst du andere mal, was ihre besten Fähigkeiten sind, bekommst du alles aufgelistet, was an menschlichen Verhaltensweisen existiert: "Ich kann gut zuhören", "Ich bin kooperativ", "Ich kann (dies ...oder jenes)"

Alles positive Fähigkeiten? Oder? Und doch können sich diese positiven Ressourcen gegen einen selbst richten, wenn sie von anderen für ihre Zwecke eingespannt werden.

Was nutzt es dir z.B. wenn du gut zuhören kannst, der andere sich hinterher besser fühlt, und du dir wie ein seelischer Abfalleimer vorkommst?

NA? Sag es mir... los.

Sofortige Gefühlsreaktionen

Jedes Ereignis, das du wahrnimmst, löst bestimmt Gefühle in dir aus. Das ist auf Grund unserer Beschaffenheit des Gehirnes unausweichlich.

Jedes Ereignis, das du wahrnimmst, löst bestimmte innere Dialoge, in dir aus. Fast alles bewertest du auf Grund der begleitenden Gefühle und sortierst es ein in "gut" oder "schlecht".

Nun einmal eine Frage: "Erkennst du sofort was gut ist, oder was schlecht ist?"

Könnte es auch sein, dass einmal etwas geschehen ist, worüber du dich gefreut hast, und später stellte sich heraus, dass es ein großer Flop war? Oder anders herum: Gab es etwas, was sich im ersten Moment als unangenehm und sinnlos darstellte, aber im Nachhinein als großer Glücksfall entwickelte?

Und? Was lernen wir daraus?

Ob etwas gut oder schlecht, sinnvoll oder unsinnig, usw. ist, zeigt sich erst in der Vergangenheit. Und nur dann.

Also, warum vorschnell reagieren und bewerten.

Das Hausfrauensyndrom

Burn out. Sich ausgebrannt, verbraucht und leer vorkommen, ist ein stark vorherrschendes Gefühl, (wie ich kürzlich gelernt habe) bei vielen Nur-Hausfrauen. (Solltest du eine solche sein, dann rege dich nicht auf. Das NUR bezieht sich auf die Tätigkeit und ist KEINE Bewertung. Und selbst wenn, wieso ist es für dich wichtig, was ich denke???)

Und dies kommt u.A. so: Schaffen, putzen, kochen, waschen, Kinder, bügeln, Müll, Haustiere usw. usw. Und irgendwann ist es geschafft. Es ist ordentlich. Die Knirpse kommen aus der Schule, der Mann von der Arbeit. Und Zack - sieht es wieder aus wie in einem Saustall. Das Chaos pur. Frust. Ärger.

Und dann geht es ihnen wie den Männern im Büro. Erinnerst du dich noch an das Hamsterprinzip und die beiden Manager im Wirbelsturmbeispiel? Sie fangen an schneller, härter und länger zu arbeiten. Sie zeigen mehr Leistung bzw. mehr Einsatz. Und was bringt es? NIX.

Meistens zählt für solche Frustrationskünstler nur die Leistung und der Einsatz, die man aufbringt. "Schau mal wie ich mich anstrenge..." Und fast noch wichtiger: Hauptsache der Partner bzw. die Angestellten und Kollegen zeigen den gleichen Einsatz. Das Ergebnis ist wurscht. Hauptsache man ist in Bewegung. Ihnen geht Aktion vor Wirkung.

Doch mach was du willst.

Irrweg der Psychotherapien

Da das menschliche Gehirn das Lernorgan schlecht hin ist, hat es die natürliche Angewohnheit Fragen zu stellen und nach den Antworten zu suchen. Nun kennst du ja meine These oder Aussage diesbezüglich: "Suche nicht nach Fragen. Stelle dir nicht die Frage nach dem WARUM!"

Aber ich habe auch eingesehen, dass es schwierig ist, über ein Problem, was man hat, nicht nachzudenken. Die "Warum-Fragen" kommen fast vollautomatisch, und dies scheint auch normal zu sein. Jeder, der schon einmal eine Psychotherapie in der klassischen Psychologie oder Psychiatrie durchgemacht macht, kennt dies. Da wird in stundenlangen Sitzungen herumgeforscht, dass man als Kind dies oder jenes erlebt hat. Dies ein Trauma, jenes eine Neurose ausgelöst hat, und das alles sich nun bewusst gemacht und dadurch der Verarbeitungsprozess in Gang gesetzt wird. Schön und gut. Ein teurer und langwieriger Akt (schön für die Geldbörse des Psychologen, langwierig für dich) der Selbsterfahrung. Dabei ist, wie du schon öfter bei mir gelesen hast, nicht die damalige Erfahrung, sondern die Erinnerung bzw. die Erinnerung an die (vorgestellten) Einzelheiten daran problematisch. Der Grund, den du suchst, kann stimmen, muss aber nicht, weil jedes Ereignis die Folge von einem anderen Ereignis ist. Und welches ist dann wohl der damalige Grund für ein heutiges Verhalten? Rate mal? Der Urknall?

Mein Tipp: Solltest du wirklich nicht mehr schlafen können, weil du in dem Mist der Vergangenheit wühlen willst, dann spar dir den Psychologen und suche dir ruckizucki selber ein Ereignis in deiner Vergangenheit oder einen Schuldigen. Nimm den einfachen Weg. Lege irgendwen (oder -was) als Grund/Schuldigen fest. Schimpfe kurz darauf - und dann konzentriere dich auf die Lösung und nicht auf das Problem.

Was richtig ist, muss richtig bleiben

"Was richtig ist muss richtig bleiben" ist eine Aussage, die ich schon oft zu hören bekam. Und mit so einem dusseligen Spruch, beginnt dann meistens eine der blödsinnigen Grundsatzdiskussionen.

Unser Verstand ist ein Organsystem, das alles mit einschließt. Das Ziel unseres Verstandes ist es zu überleben, und er wird fast alles tun, um dies zu erreichen. Es gibt nur etwas, das manchmal eine höhere Priorität hat. Es ist das Gefühl RECHT zu haben und zu behalten. Es gibt uns das Urgefühl der Sicherheit. Anders kann ich mir, manche Reaktionen nicht mehr erklären.

Nun entstehen diese Diskussionen, weil jeder meint, dass seine Meinung die Richtige ist. Und das ist sie ja auch. Aus seiner speziellen Sichtweise, unter Berücksichtigung seiner Werte, Grundsätze und Erfahrungen.

Solltest du dich nun dabei erwischen, in eine Grundsatzdiskussion zu rutschen, weil dir jemand seine Meinung aufpenetrieren will, dann gibt es einen Notausstieg aus dieser Situation.

In unserer Gesellschaft ist es üblich eine Einigung anzustreben. OK. Aber wenn es nicht funktioniert, (warum sollte es auch?) so gäbe es die Möglichkeit, eine Zwei-nigung anzupeilen.

Als Gesprächs-Tipp, wenn du merkst es geht gleich rund. Sag einfach: "Ich sehe das anders." Punkt aus. Nicht mehr. Wenn es ihn wirklich interessiert und er eine rationelle Erörterung wünscht, dann fragt er nach. Ansonsten reicht es.

Du hast dich dadurch nicht verleugnet, aber auch keinen schwachsinnigen Positionsstreit begonnen bzw. dich darauf eingelassen.

Der AHA-Effekt

Alles was wir jemals erlebt haben, ist irgendwo im Gehirn gespeichert. Ob es eigene Erlebnisse, Filme oder auch nur "vitale Ideen" aus Büchern sind, ist egal. Oft sind wir uns der Einzelheiten nicht mehr bewusst, doch sind die Informationen irgendwo vorhanden. Kommt jetzt eine Situation, sucht unser Gehirn automatisch nach Referenzerlebnissen. Denn, das Gehirn ist dazu da, zu lernen. Es ist das Lernorgan schlechthin. Lernen heißt Fragen stellen und die Antworten dazu suchen. Bzw. Ereignisse und Fakten zu strukturieren, damit diese später einmal problemlos abgerufen werden können. Die war für den YETI überlebenswichtig. Gefährliche Situationen erkannte er schon im Ansatz und regierte mit den Erfolg versprechenden Reaktionsmustern. (Siehe Grundlagen) Erkennt es nun ein Muster, in einer Situation, dann: "BINGO". Der Aha-Effekt stellt sich ein. "Aha, das kenne ich."

Wenn wir uns selber die Freiheit gestatten (die inneren Werte und Regeln können uns daran hindern, nicht Normgerechtes nicht einmal zu denken), können wir uns vorstellen, was immer wir wollen. Jetzt benutzen wir diese Fähigkeit nicht immer bewusst, sondern oft kommen solche inneren Bilder und inneren Dialoge automatisch. Wir konzentrieren die Gedanken jedoch nicht in eine Richtung, sondern lassen eine freie Assoziationen zu. Die Gedanken schweifen ab. Es entstehen Tagräume. Das Bewusstsein tritt in den Hintergrund. Diese leichte Trance, ist eine Stufe auf der Bewusstseinsskala vom Hellwach zum Tiefschlaf (noch weiter wäre das Koma).

Auf einmal entstehen Bilder und Worte. Der Mustererkennungsautomatismus des Gehirns, vermittelt uns das Gefühl, dies schon einmal erlebt zu haben, oder zu kennen. O.g. unbewusste Erinnerungen, sind z.B. Anknüpfpunkte

Jetzt verläuft das Leben nicht immer unterschiedlich. Jeder Tag ist zwar neu, jedoch handeln wir aus den Erinnerungen heraus ("...dies hat sich bewährt, also wiederhole ich es"), relativ vorhersagbar. Die Gewohnheit im Verhalten, und der bevorzugten Nervenbahnen im Gehirn, steuern uns über das Reiz-Reaktionssystem. Damit haben wir es. Das DejaVue-Erlebnis.

Oder anders herum. Auf einmal erleben wir etwas, was wir uns schon einmal, in den zahllosen Tagträumen, vorgestellt hatten. Und dann: "Hey, ich kann Dinge vorhersagen."

Da diese Vorgänge bei den meisten Menschen unbewusst ablaufen, sind sie total überrascht, wenn sie ein solches erleben. Es tritt ein Erklärungsnotstand ein. Was nicht erklärbar ist, macht Angst. (Yetiverhalten: Unbekannt = Gefährlich)

Und es werden die unmöglichsten Erklärungen gesucht. Je nachdem wie esoterisch nun jemand eingestellt ist, kommen diese Erlebnisse nun von einem Schutzengel, Gott, einer anderen Dimension, einem geistigen Wesen. Oder man kann hellsehen, oder hat eine Erinnerung an ein früheres Leben. Egal welche Erklärung sie abgeben, alles ist besser:

Nur nicht die naheliegendste: "Es ist das Mustererkennungssystem des Gehirns."

Lüge und Ehrlichkeit

"Es ist unmöglich nicht zu lügen." Dies ist die Kernaussage eines Buches, das mir kürzlich unter die Finger kam. Darin wurde die These aufgestellt, dass wir mehrere (über 50x) Male am Tag lügen. Nicht die großen Lügen, sondern auch die kleinen, mit denen wir uns gegenseitig ständig beglücken. Auf die Frage: "Wie geht's?" antworten wir "Ganz gut..." auch wenn wir uns extrem scheiße fühlen. Es ist auch gelogen, wenn wir jemanden, nach einem längeren Zeitraum, wieder sehen und dann lauthals verkünden: "Gut siehst du aus", auch wenn man aber denkt, er sieht aus, als ob ihm ein Bus durchs Gesicht gefahren ist, und das die Reifenspuren noch frisch sind. Es sind die kleinen und großen Lügen am Rande.

Ich dachte nach und beobachtete. Heraus kam: Wir belügen nicht nur andere, sondern auch uns selbst. Das Schlimmste überhaupt.

Wenn wir uns schlecht fühlen, und dies leugnen, bzw. noch ein eingebranntes Grinsen zeigen, dann ist es ist eine Lüge - uns selbst gegenüber.

Es ist eine Lüge, wenn wir jemanden etwas verkaufen, obwohl wir wissen, dass es Mist ist, was wir ihm andrehen wollen.

Es ist eine Lüge, uns selbst gegenüber, wenn wir auf der einen Seite etwas tun, was wir auf der anderen Seite aber ablehnen. (Kompromisse vermeiden). Ein Teil will etwas, ein anderer Teil will etwas Gegenteiliges. Eine Lüge und eine Inkonsequenz uns selber gegenüber. Wir sind nicht kongruent.

Dies zeigt sich immer auch in einer körperlichen Ausdrucksform. Der Körper kann nicht lügen. Und dies erkennen immer auch die anderen. Jeder besitzt "geistige Wahrheits-Tentakel", mit denen er seine Gesprächspartner abtastet. Es sind Glaubwürdigkeitsdetektoren, die immer arbeiten. Feine Widersprüche zwischen bewusst gewählten Worten und unbewussten körpersprachlichen Reaktionen erkennen wir, wie nix.

Das Lügen ist normal und wird gesellschaftlich gebilligt, geradezu gefördert. Nicht immer wollen wir die Wahrheit, aus den verschiedensten Gründen, herauslassen. Doch immer absolut ehrlich zu sein, macht genau so einsam, wie notorisch zu lügen und zu betrügen. Der Mittelweg macht es. Jeder weiß und akzeptiert es.

Da ich ständig auf der Suche nach Verhaltensstrategien bin, beschäftigte ich mich halt auch mit dem Thema Lügen. Und nun benutzen wir diese Tatsache wieder einmal für uns. Wenn jeder sich verstellt und schwindelt, dies aber auch von fast jedem erkannt wird, dann gibt es nur eine Strategie, dies zu seinem Vorteil einzusetzen. Sei ehrlich und direkt.

Ehrlichkeit entwaffnet. Wenn sich jemand geistig nackt vor einen hin stellt, und alles offen legt, das schafft Vertrauen. Macht verletzlich. Es geht keine Gefahr mehr von ihm aus. Und Vertrauen braucht man, wenn man etwas verkaufen will. Sei ehrlich, und tue nicht nur so. Er merkt es. Sei kongruent. Im Inneren, wie im Äußeren.

Dadurch fällst du auf. "Der ist ehrlich, dem kannst du trauen". Nur wer die Stärke besitzt, zu zeigen wer er wirklich ist, der ist seiner selbst-sicher.

Deswegen: Wenn du traurig bist, zeige und lebe es aus. Wenn du fröhlich bist, zeige es und lebe es aus. Bist du dankbar zu jemand, umarme ihn - ohne Hintergedanken. Zack. Lebe deine Gefühle. Sei ehrlich zu dir selber und zu anderen.

Die Macht

Ich bin machtlos. anderen ausgeliefert und unfähig mich dagegen zu wehren. Sie sind mächtiger, als ich. Kennst du sie, solche Gefühle?

Doch, was ist das eigentlich? Die Macht! Nun die Macht, die ich erkenne, ist die Summe aller Fähigkeiten und Möglichkeiten, die ich bei anderen wahrnehme. Also als WAHR anerkenne. Daraus folgt: Alle Macht geht von jedem selber aus. Jeder hat absolute Kontrolle über seine Fähigkeiten und Kenntnisse. Kurz über seine ganzen Ressourcen. Hört sich banal an, nicht wahr? Und doch wird diese Erkenntnis oft nicht beachtet bzw. schlicht vergessen.

Deswegen betrachten wir diesen Aspekt der Macht-Wahrnehmung einmal aus verschiedenen Blickrichtungen:

Angenommen du bist alleine auf einer einsamen Insel. Wer bestimmt darüber, was du kannst, besitzt, weißt, tun oder lassen willst. Kurz gesagt: "Wer bestimmt über dich?" Keiner! Nur du. Du allein. Du besitzt die absolute Macht über dein Leben. Vom Wetter, den Naturgewalten und den örtlichen Gegebenheiten einmal abgesehen - dazu komme ich jedoch später noch. Also, du bist der Chef, der mächtigste Mann im Land. Jetzt kommt, um bei dem "Robinsonbeispiel" zu bleiben, der Freitag, ein Negersklave (vergebt mir...) den du befreist. Er lernt deine Sprache, du zeigst ihm alles. Du Großzügiger du. Du bestimmst und er folgt. Er ist auf dich angewiesen. Du bist der Chef. Du hast die Macht.

Ein anderes Beispiel. Wieder die gleiche Insel. Doch jetzt kommt nicht so ein "armes kleines Sklavenwürstchen" sondern ein Mann, mit Werkzeugen, Waffen, einem Stromgenerator und allem was das Einsiedlerherz so begehrt. Nun kannst du ihm keins auf die Mütze hauen, er hat ja schließlich eine Knarre. Und schließlich tut man so etwas nicht. Nein. Er kommt, fordert und bestimmt. Und du, da du etwas von ihm haben willst, ordnest dich unter. Du gibst Teile deiner Macht ab. Du erkennst (oder glaubst zu erkennen), dass er mächtiger ist. Du schenkst ihm Teile deiner Ressourcen, Teile deiner Macht.

Du hattest in beiden Fällen die absolute Macht, auf deiner Insel. In einem Fall behältst du sie, in dem anderen Fall gibst du etwas davon ab. Aber egal was du unternimmst, du entscheidest darüber, wie du dich verhalten wirst.

Ein anderes Beispiel. Du hast einen Sack voller Geld zu Hause. Du kannst damit machen was immer du willst. Zählen, ausgeben, die Wand damit tapezieren, darin baden, es einrahmen. Egal was. Du bestimmst darüber. Uneingeschränkt. Doch auf einmal steckt dir jemand, wie man es vermehren kann. "Bring es zur Bank und leg es an." "OK", denkst du dir, und tust es. Jetzt hast du Teile der Macht über dein Geld, auf die Bank übertragen. Sie kann nun darüber, im vertraglich

abgestimmten Rahmen, darüber bestimmen. Sie (oder die Angestellten) entscheidet was sie damit macht. Verleihen, etwas kaufen, in den Tresor legen. Die Bank bestimmt sogar darüber, wo du dich wann und wie anstellen musst, um es überhaupt wieder zu bekommen. Sie besitzt genau die Macht darüber, die du abgegeben hast. Die Höhe bzw. die Stärke der Macht, über dein Geld, ist genau so groß, wie du es zulässt. Du siehst: "Alle Macht geht von dir aus. Deine eigene, sowie die des Partners/Gegners."

Du willst eine monogame Beziehung eingehen? Dann überträgst du deine Macht, über deine sexuelle Befriedigung, auf deinen Partner. Uneingeschränkt. Du bist auf sein(ihr) Wohlwollen angewiesen. Du bist abhängig, von jemand anderem. Aber du hast ja so entschieden.

Du nimmst einen "sicheren" Job an. Und begibst dich damit in eine Abhängigkeit. Du bist auf das Wohlwollen der Chefs, Abteilungsleiter, Vorgesetzten angewiesen. Sie können dir schaden, wenn du nicht so spurst, wie sie es wollen. Sie haben genau die Macht, die du ihnen eingeräumt hast.

Wie ist es mit der Allmacht Gottes? Ich sage: "Genau so". Die Macht Gottes ist genau so groß, wie du sie ihm zugestehst. Denkst du es gibt keinen, dann hat er keine Macht über dich. Bist du davon überzeugt es gibt ihn, und er kann deine Gebete erhören, dir Dinge geben, um die du ihn bittest. Dich beobachten, beschützen usw. dann hat er genau die Macht, die du ihm gibst.

Alle Macht geht von dir aus.

"Moment mal“, höre ich dich nun sagen "was ist mit jemand, der wirklich Macht besitzt, wie der Staat, die Gesetze, die Polizei oder das Finanzamt? Oder von kleinen Kindern, die Eltern? Welchen, denen ich diese Macht nicht gegeben habe, sondern diese von alleine besitzen? Denn wenn alle Macht von jemand selbst ausgeht, dann hat der andere ja auch die absolute Macht über sich und andere. Oder wenn mich ein Haufen brutaler Rowdys überfällt, dann haben die ja doch auch die Macht über mich. Sie können mit mir machen was sie wollen. Was kann ich denn dann dagegen tun?"

JA, Richtig. Wie heißt es doch so schön: "Alle Macht geht vom Volke aus." Mein Zusatz: "Und sie kehrte nie mehr zu ihm zurück". Ja - Sie haben Macht. Aber die Macht über dich? OK, du hast sie ihnen im Gesetz-, Polizei- oder Finanzamtbeispiel nicht direkt gegeben, aber irgendjemand hat es in der Vergangenheit getan, oder hat es unterlassen, dagegen anzugehen, dass sie diese Macht von alleine genommen haben. Aber du akzeptierst sie. Ob du die Gesetze befolgst, den Anweisungen der "Grünen" nachkommst, ob du deine Steuern bezahlst, sparst oder hinterziehst, entscheidest du alleine. Nur du. Du hast die absolute Macht über deine Entscheidungen. Vielleicht tust du etwas, oder auch nicht, weil du nicht mit den Folgen leben willst, aber es geht immer von dir aus.

Anders liegt der Fall, im Überfallbeispiel. Manche Dinge geschehen einfach. Das ist das Leben. Da hat man keinen Einfluss drauf. Aber du entscheidest immer, wie du reagierst. Ob du fliehst, kämpfen willst, einen Herzanfall mimst, oder wie auch immer. Bei einem Überfall will jemand deine Brieftasche. Du entscheidest, ob du sie ihm geben willst. Wenn ja, bist du alles los. Pass, Führerschein, Kreditkarten, Geld und was weiß ich, was noch. Gibst du sie ihm nicht, kann es sein, dass du die nächste Zeit dein Frühstück aus einer Schnabeltasse zu dir nehmen musst. Du entscheidest darüber, ob du ein gutes oder ein schlechtes Opfer wirst. Aber diese Entscheidung fällt nicht in dem Moment, wo du überfallen wirst, sondern schon viel früher.

Ein Tipp aus meinen Sicherheitsseminaren: Wenn mir einer die Geldbörse abnimmt, dann hat er mir ein paar Fotokopien (der Papiere - mit Filzstift "KOPIE" darauf geschrieben (damit nicht der Verdacht, bei begriffsstutzigen oder böswilligen Polizisten, einer Fälschung aufkommen kann), und ca. 50 DM bekommen. Und fertig. (Die Originale liegen im Safe. Und wenn ein Polizist meint, das wäre eine Ordnungswidrigkeit, dann zahle ich halt die 30 DM. Weißt du was es kostet, alle Papiere neu zu besorgen?) Ich habe die Macht darüber zu entscheiden, ob ich ein gutes oder schlechtes Opfer werde. Vorab. Und sollte es wirklich einmal richtig krachen. Dann Pech gehabt; so ist die Welt. Dann war ich im falschen Moment, zur falschen Zeit, am falschen Ort mit den falschen Personen. Aber das kann jedem passieren.

Im Falle der Kinder-Eltern Problematik, oder ähnlichen Konstellationen: Früher oder später merken die Schwächeren (Kinder), dass sie auch Macht besitzen und es beginnt der Vorgang der Revolution, der Aufstand der Schwächeren. Und dies nicht erst in der Pubertät. Schau dir mal an, wie viele Knirpse ihre Eltern komplett im Griff haben. Auch sie haben Macht. Gewaltige. Und sie

nehmen sie sich einfach, ohne Gewissensbisse. Diese werden ihnen erst ab diesem Zeitpunkt implantiert.

Macht ist Energie. Und Energie verlangt nach Bewegung, nach Aktion. Gibt du deine Macht ab, wird sie von den anderen benutzt. Immer. An das Gute zu glauben, ist meiner Meinung nach illusorisch. Macht wird immer benutzt. Macht korrumpiert. Absolute Macht - korrumpiert absolut.

Und wer Macht hat, will und wird sie auch benutzen. Deswegen solltest du auch aufpassen wie ein Lux, wenn jemand Macht besitzt, diese aber nicht einsetzt. Er wartet vielleicht auf eine bessere Gelegenheit oder er verfolgt ein Ziel, das du im Moment noch gar nicht kennst.

Auf jeden Fall solltest du deiner eigenen Macht bewusst werden. Sonst zeigst du dem anderen, dass er über dir steht und er wird diese Position missbrauchen. Garantiert.

Objektive Machtverhältnisse gibt es nur im Krieg. Man kann die Panzer, Raketen, Flugzeuge und Soldaten zählen. Aber im zwischenmenschlichen Machtbereich funktioniert das nicht. Denn Bewertungen sind immer subjektiv. Alles ist nur eine Frage der Sichtweisen, Standpunkte und Interpretationen.

So, und nun fragst du dich sicher, was du mit diesem Kapitel anfangen sollst.

Na ganz klar. Drüber Nachdenken und die Macht erkennen, wenn du ihr begegnest. Was dachtest du denn?

First Position

Zu Deutsch: Erste Position. Damit meine ich das Hauptziel, den höchsten Wert, das/den jeder Mensch, auf jedem Gebiet besitzt.

Jeder hat auf verschiedenen Gebieten eine "First Position". Das bedeutet, unabhängig voneinander, besitzt jeder Mensch, im privaten, beruflichen, familiären, öffentlichen usw. Umfeld verschiedene Hauptgründe und Ziele, die so wichtig sind, dass er dagegen niemals handeln würde.

Im Kapitel der Werte, haben wir schon die verschiedenen Werte, und auch die Gewichtung derselben kennen gelernt. Mit dieser Gewichtung werden diese Werte, Regeln und Programme befolgt bzw. beachtet. Egal wie wir argumentieren, welche rhetorischen Tricks und Techniken wir anwenden, wir können niemals die "First Position" weg diskutieren.

Deswegen höre genau hin, wenn dir jemand davon berichtet, dass er gegen dies oder jenes nicht handeln kann. Zeigt er noch eine bestimmte feste und überzeugte Körperhaltung, dann kennst du seine "First Position". Er hat sie. Immer.

Im familiären Bereich ist sie vielleicht "Harmonie - Ich will mich nicht streiten" und im Beruf "Durchsetzungskraft - Ich bin der Älteste und habe immer Recht, weil ich mich perfekt auskenne. Komme was und wer da wolle". Obwohl in diesem Beispiel die "First Positions" sich widersprechen, weil sie gegensätzlich erscheinen, so gut sind die Beispiele dazu geeignet, zu zeigen, dass jede Handlung, immer in ihrem Umfeld zu sehen und zu bewerten ist.

Was sind deine "First Positions"?

Wo sind sie geblieben? - Die Faulen!

Erfolg um des Erfolges willen: "Heeeeey Schröder, lange nicht gesehen. Hier schau mal: ", ZACK, "... mein Haus...", ZACK, "...mein Auto...", ZACK, „...mein Swimmingpool".

Irgendwie hat sich aber schon eine Menge verändert, wenn man sich die Buben und Mädels dieser Tage so betrachtet. Früher waren wir noch auf unterhaltsame Weise rebellisch und auf globaler Ebene desillusioniert. Egal, worum es ging, wir waren erst einmal nicht dafür, und auf organisatorisch groß angelegten Demonstrationen, zogen wir gegen alles zu Felde, was nicht schnell genug weglaufen konnte. OK, zugegeben, das war nicht immer klug, aber Spaß gemacht hat es auf jeden Fall.

Heute müssen sich die Kids vornehmlich gegen die ehemalige Aufmüpfigkeit ihrer Eltern auflehnen und dabei aufpassen, vor lauter Coolheit nicht zum Spießer zu mutieren.

Die Welt ist wirklich nichts Großes mehr, sie passt komplett auf den Bildschirm eines jeden popeligen PCs. Das Internet lässt spirituelle Reisen in Regionen zu, die zu unserer Zeit noch nie menschliches Auge erblickt hat. Wenn die Jugend glaubt, aus RTL und SAT die Welt komplett zu kennen, wird der eigene Mikrokosmos plötzlich zum Mittelpunkt des Universums.

Und plötzlich ist es hip, der Klassenbeste zu sein. Erfolg zu haben, denn das erhöht die Chancen auf dem lukrativen Arbeitsmarkt und einen soliden Platz im Leben. Zu meiner Zeit wäre man mit dieser Denke, als Streber in jeder Pause vermöbelt worden, in der großen sogar zweimal.

Heute wird der Freizeitsport danach ausgerichtet, wo die eigenen Kunden sind, damit man nach dem Freitagabend-Match noch einmal kurz das Geschäft für den Montag einleiten kann. Am Mineralwasser nippend, wird der Ausbau des Unternehmens nach 22 Uhr besprochen, und ge... wird nur noch, wenn im Terminkalender mal eine halbe Stunde Spielraum ist. So ist die Welt.

Doch ich vermisse sie. Wo sind sie geblieben, die kreativen Faulen, die einfach "nur so" Spaß hatten?

*) Werbesendung einer Sparkasse im Jahr 2005: Zwei Freunde treffen sich, in einer Bar. Der eine ruft o.g. Sprüche und knallt (ZACK) ein Foto nach dem anderen auf den Tresen.

Objektorientiertes Denken

Ich habe kürzlich in einem Buch gelesen. Die Kernaussage war:

Wir haben nie mit Menschen sondern nur mit Objekten zu tun.

Für den Mann ist die Frau ein Sexual-Objekt. Dies sieht man daran, wie sich Männer untereinander über Frauen unterhalten. Niemand, aber auch wirklich niemand, sagt zu seinem Freund: "Hey siehst du die Kleine da drüben. Die scheint wirklich was in der Birne zu haben. Ich geh mal rüber und unterhalte mich mit ihr. Mal sehen ob wir geistig harmonieren." Kein Mann macht das.

Für die Frau ist der Mann ein Status-Symbol. Deswegen verlieben sich Frauen auch nur erst auf den 2ten Blick. Beim ersten wissen sie ja noch nicht, ob er auch genug Kohle hat, um ihren Ansprüchen gerecht zu werden. Nun mag man einwenden können, "Wenn dem so wäre, wieso geben sich dann so viele Mädels mit wirklichen Nullen bzw. Nieten ab?". Na ganz einfach, sie haben eine limitierende Einstellung von sich selbst. Jede will einen schwerreichen, sie auf Händen tragenden "Prinzen" und keinen Frosch/Kröte. Aber sie denken: "Was will so ein "Prinzchen" denn schon von mir?", und so nehmen sie den, von dem sie meinen, dass er ihrem Status eher entspricht. Da sie aber schon im Ansatz (meist unbewusst) wissen, dass er eigentlich nur ein Not-Ersatz ist, sind die dauernd unzufrieden und nörgeln ständig herum.

Wenn man jetzt von seinem Partner-Objekt etwas haben will (s.o.) muss man ihn dazu motivieren, weil ja jeder andere Interessen (First Positions) hat, die er nicht oder nur unzureichend befriedigt bekommt. Deswegen wird dann in die Trickkiste gegriffen.

Doch wie motiviert man sein Partner-Objekt? Na ganz klar: Gebe ihm was er am meisten braucht. Die Mädels haben nur ein 3-geteiltes Hauptziel. Sie wollen sich 1. gut aussehend fühlen, 2. schlank fühlen und 3. begehrenswert fühlen. Und dann ist es OK. Gibst du ihnen diese Gefühle, dann geben sie dir deine... vielleicht.

Und wie man einen Mann motiviert ... stand da nicht...

Wie gesagt: All das las ich... und dachte spontan so bei mir: "So ein Quatsch." …oder?

The Game

Früher hörte ich immer von meinen Verwandten: "Das Leben ist ein Kampf". Und wenn man dies so sieht, dann ist man ständig beschäftigt sinnlose Kämpfe zu kämpfen, die einen tagein tagaus beschäftigen, aber keinen Schritt weiter bringen.

Alles als das "Spiel des Lebens" zu betrachten ist ein anderer Weg. Ein einfacherer und effektiverer. Versuchen wir es. Ich erkläre zuerst die Spielregeln und du entscheidest dann, ob es ein Weg ist, der auch für dich in Frage kommen kann. Also zuerst ...

Die Spielregeln

Ich versuche mich jeden Tag glücklich zu machen. Das ist das oberste Ziel. Nur das zählt. Weil ich für mich die wichtigste Person bin, kann auch ich nur meine Interessen wahren und verfolgen.

Es gibt nur Gegner. Ich bin alleine. Keine Verbündete. Weil jeder nur in seinem eigenen Interesse handelt, macht jeder das Gleiche. Da ich hiermit die unverblümte Wahrheit sehe, kann ich auch nicht enttäuscht werden.

Alles ist erlaubt, was mich frei und glücklich macht. Ich erstelle meine eigenen Bewertungs- und Bemessungsgrundlagen. Nur ich entscheide und bewerte mich, und bin daher unabhängig von den Meinungen (Gesellschaftliche Regeln, Normen und Anerkennung) anderer. Ich bin der einzige Schiedsrichter, für meine Aktionen und mein Leben.

Ich benenne die Spiele mit einer markanten Bezeichnung. So z.B.

Das "Der Chef will mich zu Überstunden überreden" - Spiel
Das "Ich versuche meine Sekretärin zu vernaschen" - Spiel
Das "Jetzt hole ich mir eine fette Gehaltserhöhung" - Spiel

Ich achte immer darauf, dass wir dem anderen keine harte Niederlage oder einen direkten Schaden zufügen. Dies erweckt nur Hass und erzeugt Vergeltungsmaßnahmen, die nur in einer Eskalation enden. Ich spiele nur und habe daher das "Prinzip des Kampfes" abgelegt. Ich verletze ihn nicht mit Worten oder Taten, aber ich gehe meinen ureigenen Weg. Wenn der andere sich dadurch schlecht fühlt, dann ist das sein Problem und nicht meins.

Gesellschaftliche Programme wie Rücksicht, Wahrheit, Gerechtigkeit, Ehre, Stolz, Pflichtgefühl, Dankbarkeit, Hilfsbereitschaft, Höflichkeit, Mitleid, Treue, Liebe oder Ehrlichkeit sind manipulative Werkzeuge. Sie zu befolgen ist OK, wenn ich es will. Doch wenn jemand diese einfordert, dann achte dabei darauf, dass diese dann nicht gegen meine Interessen verstoßen. Nur mein Glück zählt.

Wenn mir jemand seine Sichtweise der Dinge aufdrängen will (Presse, Regierung, Firmenleitung, Ehepartner, Kinder, Freunde, usw.), dann versuche ich immer auch die andere (die es immer gibt) Seite zu betrachten. Und dann treffe ich eine Entscheidung.

Jeden Tag etwas tue ich etwas für mich Ungewöhnliches, etwas Ausgeflipptes. Etwas was du noch nie getan hast. (Tagebuch führen und die Fortschritte dokumentieren und erkennen)

Denke immer daran: Dein Leben ist zu kostbar, um es dem Schicksal zu überlassen. Habe einfach Spaß.

Nun höre ich schon die Spießer meckern: "Wo kämen wir denn da hin, wenn jeder nur auf seine Interessen achtet. Das ist ja anarchistisch. Ein Fußtritt in den Hintern der Gesellschaft."

Ok, das ist eine Meinung. Gegenfrage: "Was hat dir denn die ständige Rücksichtnahme gebracht? Bist du deswegen glücklicher? Ist dadurch dein Leben erfüllter? Stellen andere ihre Interessen hinter deine?"

Ich sage es dir: "Es interessiert die anderen einen Scheiß, wie du dich fühlst. Hauptsache du funktioniert, in ihrem Sinne." Egal ob es dein Chef, die Politiker, dein Pfarrer oder dein Partner ist. Hauptsache du handelst in ihrem Sinne, oder so, dass sie sich gut fühlen. Erkenne wie es wirklich läuft. Egal was sie sagen, jeder achtet nur auf seine Interessen, auch wenn er es in eine andere, edlere Form verpackt. Wenn jemand etwas zum Wohl der Gesellschaft erzielen will, versuche einmal zu ergründen, was für ihn dabei heraus springt. Stelle mal eine Wahrscheinlichkeitsfrage.

Pfarrer und andere Religionssprecher sind auch solche Spezialisten. Wenn es einen Gott gibt, wieso brauche ich dann noch jemand, der diese göttlichen Botschaften, filtert und zu seinem Vorteil interpretiert? Los sag es mir.

Gewerkschaften: Sie wollen nur das Beste für den armen gebeutelten Angestellten. Doch was springt für sie dabei heraus? "Gebt uns die Macht (euer Geld?), wir verhandeln für euch. Ihr braucht nichts mehr zu leisten. Wir erledigen das...(und werden immer fetter und fetter)" .Ich könnte lachen, wenn es nicht so offensichtlich wäre.

Politiker: Mal ernsthaft, was bringen sie wirklich? Jede Hausfrau könnte das 100-mal besser.

Versuch es als ein lebenslanges Spiel zu sehen. Um das Spiel überblicken zu können, kann es manchmal einfacher sein, das Lebensspiel in verschiedene Unterspiele (Partnerspiel, Berufsspiel, Sexspiel, usw...) aufzuteilen. Dies kann zum einen beim Einstieg helfen, wenn man erst einmal probieren will, wie es ist. Denn es als Spiel zu betrachten, kann viel Stress vermeiden, den man sich selber erzeugt.

Erkenne das manipulative Spiel. Im Grunde genommen spielt jeder mit. Wir sind wie Schachfiguren in dem globalen Schachspiel des Lebens. Wir alle. Doch wir können uns aussuchen ob wir gezogen werden wollen, dann können wir uns die Richtung nicht aussuchen oder ob wir selber aktiv ziehen. Ziehen finde ich persönlich besser.

Spiele das Spiel, des Lebens. Deines Lebens.

Wähle deine Einstellung, spiele dein Spiel, mache anderen eine Freude, sei präsent. Beeindrucke andere, dass sie anderen von dir erzählen. Und genieße...

Der mentale Supergau

Unser Vorläufer der Urmensch (Yeti) stand an einem Busch und aß einige Früchte. Plötzlich ein knackendes Geräusch. Und was macht unser "Freund"? Sich umdrehen und nachsehen woher das kommt? Nein, er hetzt erst einmal davon. Es könnte ja ein wildes Tier sein, das auf Nahrungssuche ist. ("Hmm... lecker Menschenfleisch…")

Er geht also immer vom Schlimmsten aus. Das sicherte ihm das Überleben. Lieber 10x zu viel gerannt, als einmal zuwenig. Es war eine notwendige Einrichtung der Natur. Und dies ist auch heute noch so. Nur dass heute keine oder nur noch wenige extrem lebensbedrohende Situationen aufkommen. Doch reagieren wir immer noch mit der mentalen SuperGau-Reaktionsweise. Wir gehen immer vom Schlimmsten aus. Sofort. Alles Neue und Ungewöhnliche ist gefährlich. Der neue Chef, das Angebot vom Partner, das Geräusch in der Straße hinter uns um 23.30 Uhr. Ständig sind wir auf der Hut, vor dem "wilden Tier", das gar nicht mehr existiert.

OK. Eine gewisse Vorsicht mag ja noch angebracht sein, aber mal ehrlich? Machen wir uns damit nicht das Leben manchmal etwas schwerer als es ist?

Z.B. haben wir unserem Kind gesagt, dass es um 18.00 Uhr wieder zu Hause sein soll.

18.00 Uhr. Nix, kein Kind da.
18.15 Uhr. Leichte Nervosität. Kribbeln im Bauch.
18.20 Uhr. Alle 2 Minuten auf die Uhr und aus dem Fenster sehen
18.30 Uhr. Erster Telefonanruf beim Freund, wo er war...
18.45 Uhr. Panik. Mentale Bilder über verschwundene Kinder (Presseberichte) entstehen in unserem Kopf (Sorgen)
18.55 Uhr Kind klingelt. Tür öffnen und Vorhaltungen machen, wo es gewesen ist...

Ts...ts...tss..

Eine gute Strategie den mentalen Supergau zu vermeiden, bzw. zu kontrollieren besteht in einer leicht abgeänderten Wahrscheinlichkeitsfrage.
"Wie wahrscheinlich ist es, dass es so eintritt, wie ich es mir jetzt schlimmstenfalls vorstelle?"

Der Sinn von unangenehmen Gefühlen

Da in der Frühgeschichte der Menschheit, als der Urmensch noch auf Erden wandelte, sich die verbale Sprache noch nicht entwickelt hatte, kommunizierte dieser Urmensch mit sich selbst, wie alle Tiere übrigens auch, über Gefühle. Hörte er wie im "mentalen Super-Gau"-Beispiel, schon beschrieben, das ungewöhnliche Knacken, rannte er wie verrückt los. Doch warum? Was war der Auslöser? Ganz klar: Es war die Angst. Angst setzt Energien frei, entweder für die Flucht, oder für den Kampf.

Oder nehmen wir einmal ein anders Tier. Ein Raubtier (Tiger, Löwe oder sonst was) , das seine gerade erlegte Beute auffressen will. Jetzt kommst du vorbei, und willst ihm diese Beute einfach so, ohne Hilfsmittel, wegnehmen. Auch hier setzen seine Gefühle Handlungsreaktionen in Gang. Entweder flieht es, oder es greift dich an, um seine Beute zu verteidigen. Und fertig.

An diesen 2 einfachen Beispielen zeigt sich, (Un-Lust-) Gefühle setzen Handlungen frei. Kurz, es sind sofortige Handlungsbedarfs-Signale. Nur der Mensch, mit seinem Denkhirn, benutzt seine Un-Lust-Gefühle nicht dazu, wozu sie in ihrer ursprünglichen Form dienen. Als Starter, um die Un-Lust auslösende Situation zu beseitigen.

Nein, er macht sich solche Gedanken wie: (1.Beispiel Urmensch) "Wieso muss mir immer so etwas passieren..." (Jammer...) oder (2.Beispiel Raubtier) "Das ist aber egoistisch von mir, alles alleine haben zu wollen..." oder "Hey ... das darf er aber nicht... Polizei...".

Anstatt zu erkennen: Unlustgefühl = akutes Problem, das sofort gelöst werden muss, verfällt er je nach Mentalität in eine der beiden folgenden typischen Verhaltensweisen.

Doch zuerst einmal eine Überlegung welche Art von Problemen es überhaupt gibt.

Praktische akute Probleme und emotionale Probleme
Bei den akut praktischen Problemen (Wohnung abgebrannt, Job verloren, zu Hause rausgeschmissen, Unfall gebaut (ohne Personenschaden), ausgeraubt worden usw.) stellt sich die Frage: "OK, das Unlustgefühl zeigt den Handlungsbedarf an. Aber wieso brauche ich dann weiter noch die Unlust-Emotion? Hilft sie mir?" Ich sage "NEIN". Sobald du deine Handlungsreaktion gestartet hast, kannst du dir diese Emotionen sparen. (Doch dazu später mehr)

Und bei den emotionalen Problemen: "Mein Partner regt mich auf, nie (SUPERGAU) räumt er auf, immer lässt er alles herumliegen". Oder lies mal in den gängigen Frauenzeitschriften und Illustrierten die psychologische Weicheier-Ratgeberecke durch. Ich sage dazu nur: Sobald keine lebensbedrohende Situation eingetreten ist, sind dies PIPIFAX-Problemchen. Und solltest du solche besitzen, dann ändere sie sofort oder leg dir eine andere Einstellung zu, aber höre auf, mit den o.g. Reaktionsweisen zu reagieren, weil sie wirklich zu nichts anderem taugen, als sich selber das Leben damit schwer zu machen.

Da ist zum einen die "Arme-Schwein-Mentalität"
Das "arme Schwein" glaubt an den Mangel, und dass er sowieso nicht erreichen, verdienen oder irgendetwas ändern könnte. Sein Lieblingsspruch ist: "Komm du erst mal in so eine Situation, dann weißt du wie ich mich fühle..." Es wird sich in Selbstmitleid gesuhlt, und gejammert was das Zeug hält. Auf die böse Welt geschimpft, und die bösen Kollegen und was weiß ich noch alles. Aber nur bei sich selbst sucht man keine Schuld, obwohl man diese Gedanken nur nicht mehr zu denken bräuchte, und sie wären verschwunden. Aber es ist ja so schön Tage, Wochen, Monate oder manchmal Jahre darüber zu lamentieren, wie schlecht es einem doch geht. Oink Oink

Und zum anderen ist da die "Haifisch-Menatlität"
Bei der "Haifisch-Mentalität" glaubt derjenige auch an den Mangel. Und daran, dass er ihn nur umgehen kann, indem er alles an sich reißen, was er bekommen könnte. Es sind die rücksichtslosen Egoisten, die alles in Stücke reißen, was ihnen vor'm Maul herum schwimmt, um die besten Brocken zu kommen. Sie greifen alles und jeden an, sie kämpfen und sind immer in Bewegung und trotzdem bekommen sie das, wovor sie sich am meisten fürchten, worauf sie sich konzentrieren - den Mangel.

Anstatt zu erkennen Probleme sind zum lösen da, und nicht um sich darin zu wälzen.

Und dann sind da noch ein paar wenige, die glauben auch an den Mangel. Aber nur an den potentiellen Mangel. Und sie glauben an den potentiellen Reichtum. Sie glauben an das Gute in der Welt, an sich. Sie erkennen das riesige Potential, das sich hinter allem verbergen kann, und entfernen alles aus ihrem Leben, was sie behindert.

Und die Erkenntnis dieses Kapitels ist: Es gibt keine "guten", "schlechten" und "bösen" Gefühle - Alles hat seinen Sinn.

Die Umgebung prägt den Menschen

Von klein auf übernimmst du automatisch die Werte und Regeln deiner Umgebung, in der du aufwächst. Später übernimmst du die Werte in der Firma usw. Kurz gesagt, du passt dich an.

Dieser Vorgang läuft automatisch ab. Wenn du nicht darauf achtest, welche Werte in dein Gehirn und dein Verhalten gelangen, bist du ein durchschnittlicher "Werte-Träger", in dieser ganz speziellen Umgebung. Ein Mitläufer.

Bei Kindern kann man manchmal in der Pubertät, eine Abneigung gegen die elterlichen Werte erkennen, die sich in einem permanenten Opportunismus zeigen. Sie lehnen sich auf, benehmen sich gegenteilig. Und doch ist dies hier die gleiche Prägung an die gleichen Werte, nur mit einem umgekehrten Vorzeichen.

Der Vorgang der Prägung ist ganz einfach: Man erlebt (sieht) ein Ereignis und die Reaktionen. Man merkt sich dies. Die erste Nervenbahn wird gelegt. Man erlebt es wieder, und die Erinnerungen werden gefestigt. Und irgendwann ist dies alles normal für dich. Usw. usw.

Deswegen pass auf, wie die Menschen, die dich umgeben, reden, was sie denken und was sie tun. Achte auf das, was du täglich liest. Und achte auf die Filme, die du im Fernsehen siehst. Auf die Werte und Reaktionsweisen die dort gezeigt werden.

Alles worauf man sich konzentriert wird stärker. Konzentriere dich nicht, aus Nachlässigkeit, auf die "falschen" Werte, Regeln und Verhaltensweisen.

Besorg's dir - SOFORT

Hey, nicht das, was du meinst.

Nein. Was ich meine ist: Nicht zögern, oder etwas verschieben. Sondern sofort handeln. Ansonsten kann es sein, dass deine Ideen wieder ins Vergessen abrutschen. Das wäre schlimm.

Also:

Wenn dir eine Idee kommt, schreibe sie sofort auf.
Wenn du etwas tun willst, mach es sofort.
Wenn du etwas siehst, was du haben willst, besorg es sofort.
Wenn dir spontan etwas zu einem Gespräch einfällt, sage es.
Überlege nicht lange herum. Bringe es auf den Punkt und sage was du meinst.

Sonst könnte es sein, dass du zu zweifeln anfängst, und die geistige Leichenstarre greift irgendwann nach dir.

Greife bei Zeiten, dann hast du in der Not.

Zeitlicher Bezugsrahmen

Wenn du eine Handlung (egal was) ausgeführt hast, in welchem zeitlichen Bezugsrahmen siehst du diese? Als in der Vergangenheit abgeschlossen? Oder als Teil eines noch andauernden Prozesses deines Lebens?

Sollte sie in deinem Kopf als erledigt abgespeichert sein, setzt sich förmlich automatisch ein Bewertungsmechanismus in Gang, der diese Handlung analysiert. "War es ein Erfolg?“, „War es gut und richtig?", Oder war es ein Misserfolg?"

Siehst du es eher als eine dauernde Aktion an, dann wird zwar diese Bewertung auch vorgenommen, jedoch nicht als final betrachtet, da das Ergebnis ja noch modifizierbar ist.

Deswegen, reflektiere einmal über den eigenen zeitlichen Bezugsrahmen deiner Handlungen nach.
Wenn du magst...

Der Aggressionstrieb.

In allen tierischen Rudel-Gemeinschaften gibt es Hierarchien, nach denen sich jede Gruppe organisiert. Je höher der Status eines jeden Mitgliedes dieser Gemeinschaft ist, desto mehr Vorteile und Privilegien (Fress-, Sex-, und andere Vorteile) besitzt dieser.

Er wird erarbeitet durch körperliche Gewalt, mit den natürlichen Mitteln, die jedem Tier zur Verfügung stehen, bzw. durch die Androhung derselben z.B. dem Aufplustern der Federn, durch Aufbäumen, Haare sträuben, lauter werden. Kurz gesagt, durch Zeigen, wie groß man ist.

Bis hierhin stimmen mir die meisten Menschen noch zu. Es betrifft sie ja nicht. Aber sobald ich die Behauptung aufstelle, beim Menschen ist es genauso, dann beginnen die Diskussionen. "Wir stehen doch über solchen primitiven Verhaltensweisen". Doch stehen wir wirklich darüber?

These: Die Aggression (nicht zu verwechseln mit der Brutalität, die eine Folge der Aggression ist), ist ein Trieb wie Essen, Trinken, Sex, das Bedürfnis nach Anerkennung usw., der machtvoll nach Betätigung drängt. Das End-Ergebnis ist, wie bei der Befriedigung eines jeden Triebes, lustvoll. Es ist im Falle der Aggression das Gefühl des Sieges. Das Auskosten der Niederlage des anderen.

Nun, es stimmt, wir haben uns wirklich gesellschaftlich ein wenig weiter entwickelt, als noch zur Steinzeit. Aber haben wir deswegen auch die Aggressions-Verhaltensweisen und die "Jagd nach dem Sieg" abgelegt? OK, in der heutigen Gesellschaft kommt es nicht unbedingt darauf an, zu zeigen, wer der körperlich Stärkere ist, denn es gibt in einer modernen Gesellschaft, in der sich fast jeder das kaufen kann, was er will, andere Werte als körperliche Stärke. Doch lassen sich Ur-Bedürfnisse einfach unterdrücken, bloß weil diese gesellschaftlich nicht tolerierbar geworden sind? Ich glaube nicht. Denn, wie könnten die folgenden VHW sonst erklärt werden?

Das Rasen im Auto auf der Autobahn.
Das größere, schnellere Auto, als der Nachbar.
Der bessere Job, das Aufsteigen in der Firma.
Die Machtspiele in Partnerschaften.
Die Jagd nach Bestätigung und Anerkennung.
Das Gefühl Recht zu haben.
Die vielen Wettkampfsportarten
Das imposantere Grundstück.
Das Erklimmen eines höheren Status in der gesellschaftlichen Hierarchie.
Usw. usw.

Sie werden nur auf einem anderen Weg ausgedrückt und gelebt. Teils aktiv, teils passiv. Aktiv als Beteiligter im "täglichen Kampf" und passiv als Zuschauer im Fernsehen und im Sport.

Interessant ist auch die Verhaltensweise, wenn jemand z.B. einen Erfolg "unverdient" erhält, fühlt er sich nicht so gut, als wenn er um den Erfolg schwer gekämpft hat. Je schwerer, desto besser fühlt er sich. Das innere Wort zu sich selbst "Hey, alter Knabe, da hast du dich aber schwer ins Zeug gelegt. Meine Hochachtung". Und auch gesellschaftlich ist die Betrachtungsweise genau so. Es geht nicht um das Besitzen, sondern um das Erkämpfen. Wenn einer ein fantastisches Haus mit einem wunderschönen Garten selbst mit eigenen Händen, gegen alle Schicksalsschläge erbaut hat, dann wird er anerkannt, der Großartige. Aber wenn er es in der Lotterie gewonnen oder geerbt hat, ist die Anerkennung nur noch halb so groß.

Jeder aktive Sieg in einer direkten Auseinandersetzung, setzt gleichzeitig beim anderen eine Niederlage frei, die immer zu Hass- und Rachegefühlen führt. Zwar auf einer gesellschaftlich-tolerierbaren, aber dennoch aggressiven Ebene.

Ich persönlich benutze lieber Winner-Winner-Strategien als Sieg- und Niederlagenstrategien, weil bei der letzteren nur die Aggression eskaliert.

Aber dennoch, das Ziel "Siegen zu wollen" ist allgegenwärtig. Erkenne es, wenn es dir begegnet. Und nutze dieses Wissen.

Überlege mal, warum es im Verkauf Wettbewerbe gibt? Oder Eltern ihren Sprösslingen immer die besseren Nachbarkinder, oder einen besseren in der Verwandtschaft vorhalten? Na?

Die Verantwortungsfalle

Ein Vater schaut sich mit seinem Sohn einen Krimi im Fernsehen an. Durstig, wie er dann immer wird, sagt er 10 Minuten vor Schluss, gerade wo es richtig spannend wird. "Hol mir mal ne Flasche Bier aus dem Keller!" Doch der Filius antwortet spontan: "Gleich, ich will nur noch wissen, wie es ausgeht, dann hol ich dir eins." Und jeder kennt es, der Vater quält sich müde hoch, und schlurft besonders theatralisch Richtung Keller, und um seinem "missratenen" Sohn auch gleich noch ein Schuldgefühl einzupflanzen sagt er: "Dann muss ich mir mit meinem kaputten Rücken eben selber eins holen."

Angenommen der Vater stolpert auf der Kellertreppe, fällt hinunter und bricht sich beide Beine. Frage: Wer hat Schuld?

Ganz klar, sagen die meisten, denen ich diese Frage gestellt habe: der Sohn.

Und auch der Kleine wird sich wahrscheinlich die folgenden Fragen stellen bzw. die folgenden inneren Dialoge laufen fast automatisch ab:

Warum bin ich nicht gegangen?
Ich bin ein Egoist
Ich bin ein schlechter Sohn
Ich wollte auf seine Kosten, den Film zu Ende sehen. War es das wert?
Wegen mir ist er die Treppe herunter gefallen
Bin ich schuld, dass mein Vater sich verletzt hat...? usw.

Doch stimmt das wirklich?

Hat der Sohn den Vater gezwungen, die Treppe hinunter zu gehen und zu stolpern? Oder war es vielmehr die eigene Entscheidung, trotz eines kaputten Rückens das Risiko auf sich zu nehmen? War es nicht der Vater, dem seine eigene Gesundheit nicht einmal 10 Minuten Warten wert war?

Und doch ist es in 90% der Fälle so, dass der Sohn als "Verursacher" da steht. Moralisch zerstört.

Doch warum ist dies so, dass wir hier fast automatisch die moralische Verantwortung übernehmen? Ich weiß es nicht, und es ist mir auch egal.

Denn als "verantwortungsbewusster Mensch" kann ich nur eine Verantwortung für etwas übernehmen, dass meiner direkten Kontrolle unterworfen ist. Punkt - Aus. Und nicht für etwas, was irgendwie passiert.

Und ich persönlich weigere mich eine Verantwortung für irgendwelche Schwachköppe zu übernehmen, die selber etwas verbockt haben, aber zu feige sind, sich dies selber einzugestehen. Helfen ja, wenn sie mich fragen, aber schuldig deswegen fühlen - NEIN.

"Herzlos... " und "Egoistisch...“ höre ich nun wieder einige Weicheier lamentieren.

Doch nun die ultimative Frage: "Stimmt es, dass dann die Welt voller Egoisten wäre, die es sich nur auf die Kosten der anderen gut gehen lassen?" Oder wäre ich nicht so, dass wir eine Welt von wirklich erwachsenen Menschen hätten, welche die eigene Verantwortung für das, was sie tun, übernehmen und nicht dauernd die anderen dafür schuldig zu sprechen? Hätten wir dann nicht eine Welt mit weniger Gewalt, eine Welt in der Gefühle wie "Beleidigt sein" und "Schuld" nicht mehr dazu benutzt würden, um anderen Menschen den eigenen Willen aufzuzwingen? Oder hät-

ten wir dann nicht eine Welt, in der sich die Menschen wohler fühlen würden, weil sie erkennen würden, dass ihr Glück nicht von den Umständen oder den Aktionen anderer Menschen abhängt?

Oder wenn ein Kind drogensüchtig geworden ist, stellen sich fast alle Eltern die Frage: "Was haben wir falsch gemacht?" und drehen sich im Kreis und leiden. Doch wird es dadurch irgendwie besser? Kommt es dadurch von der Sucht los? Ändert dies etwas in der Zukunft? Nein.

Und trotzdem fühlen sie sich schuldig versagt zu haben. Doch haben sie versagt? Ich sage auch diesmal "Nein.", denn sie haben keine direkte Kontrolle darüber was ihr Kind macht, wenn es das Haus verlässt. Höchstens einen kleinen begrenzten Einfluss. Sonst nichts.

Du verlässt deinen Partner, weil er dich einengt. Er fühlt sich leer, ausgebrannt und allein gelassen, und er versucht dich zu erpressen: "Wenn du nicht wieder kommst, dann mache ich Schluss" Du denkst er blufft, und er jagt sich eine Kugel durch den Schädel. Hättest du Schuldgefühle? Wenn ja, dann sag ich dir nur: "Kasper, wach auf!"

Jede unsinnige Verantwortungsübernahme lähmt dich in deiner Handlungsfreiheit, führt zu zusätzlichen Problemen, anstatt auch nur eins zu lösen.

Du hast keine Kontrolle darüber, keine Verantwortung, wie der andere auf eine Handlung von dir reagiert. Wenn du zu deinem Partner sagst: "Ich geh jetzt ...für immer..." ist das deine eigene Entscheidung Ob dein Partner sich freut, vor Wut platzt, sauer reagiert, zu weinen anfängt oder sich das Leben nimmt, ist seine Entscheidung und unterliegt alleine seiner direkten Kontrolle. Niemand zwingt ihn dies zu tun. Seine Reaktion hängt direkt von seiner Art zu denken ab. Und dies ist sein gutes Recht.

Aber lass dich dadurch nicht manipulieren.

Und wenn du dich nun fragst, wie ich dazu komme, einen derart harten Artikel zu schreiben, dann kann ich dir nur antworten: "Mir ist heute einfach danach."

Und bin ich deswegen für deine Empfindungen schuld? Wer zwingt dich diesen Artikel zu lesen?

Das ist aber schwer

Da kommen sie und sabbern mich voll, wie schlecht es ihnen doch geht. Die Welt sei so schlecht zu ihnen. Der Chef behandle sie ungerecht. Die Kollegen lästern über einen. Die Freundin geht fremd. Der Partner nörgelt immer nur herum. Die Schwester bekam früher immer mehr Anerkennung. Usw. usw.

Geduldig höre ich mir alles an und frage nach, ob sie dieses Problem lösen wollen. Und wenn sie dann mit "JA" antworten präsentiere ich ihnen Erkenntnisse, Tipps und Denkmodelle dieser EP-Seiten. Sie hören mir zu, nicken bekräftigend mit den Worten "Ja stimmt. Eigentlich hast du Recht...", dann kann ich mit zu 99%iger Sicherheit sagen, was dann kommt. Der "professionelle Bedenkenträger" in ihnen erwacht, und einer der folgenden 5 Sätze lautet wortwörtlich: "Das umzusetzen ist aber schwer..." oder "Das ist aber nicht leicht...".

Und da könnte ich platzen.

Wenn ich ihnen beide Beine brechen, und dann dazu auffordern würde mit mir um die Wette zu laufen, das wäre schwer.
Oder wenn sie ohne Fallschirm aus einem Flugzeug abspringen würden und dies überleben sollten. Das wäre auch schwer.
Wenn sie ohne Wasser die Sahara zu durchquerten, auch das ist schwer.
Wenn sie in Benzin getränkt unbeschadet durch einen Feuerring springen würden, auch das wäre schwer

Aber was ist schwer daran, einige Worte zu sagen, einige unangenehme Gedanken nicht zu denken, oder in einem anderen Fall seine Aufmerksamkeit auf etwas anderes zu lenken. Oder sich gerade hinzustellen und "Nein" zu sagen. Oder sonst irgendwelche anderen Tipps aus zu probieren?

Werdet euch erst einmal über die wirklichen Prioritäten der Schwierigkeiten klar. Und dann löst das Problem, und benutzt nicht die Ausrede "Das ist aber schwer..." Denn die Antwort darauf müsste konsequenterweise lauten: "...im Vergleich womit..."

Es ist nämlich nicht schwer. Doch man muss es eben wollen.

Wie du alles bekommen kannst

Verhandle nur, wenn der andere dich, oder etwas von dir braucht. Dann kannst du fordern. Und lass dich nicht mit flachen Versprechungen ködern. Es liegt alles in deiner Macht.
Nutze sie.

Motivation durch Druck

Oft versucht man es erst im Guten. Aber irgendwann wenn der andere nicht so will, wie man es haben will, steigt man um auf Druck. Man will den anderen zu etwas zwingen, was er machen soll.

Dies ist das denkbar schlechteste Mittel, auch wenn es einem schnell in den Sinn kommt.

Denn, wenn Druck oder Zwang einmal benutzt wird, sollte er immer das letzte Mittel sein, das eingesetzt wird. Lässt du diesen Druck dann auch nur für 1 Sekunde nach, hast du verloren, für immer. Wenn er merkt, das du nicht mehr hinten dran stehst und aufpasst, macht er was er will.

Auf der anderen Seite ist das natürlich ein legitimes Mittel, um das durchzusetzen, woran dir etwas liegt. Wenn du also Druck aufbaust, dann lass dem anderen einen Ausweg, durch den er flüchten kann. Hihi.. Genialerweise sollte es das sein, was du erreichen willst.

Wenn Zwang und Druck ausgeübt wird, können Menschen Entscheidungen treffen, die

vollkommen von ihrer Art abweichen
gegen ihre eigenen Interessen verstoßen.

Und das nur, um sich herauszuwinden und dem Druck zu entziehen.

Wenn du also zu faul bist, deine eigenen Reaktionen so zu verändern, dass der andere freiwillig und gerne das tut, was du von ihm erwartest, dann erwarte aber auch nicht von ihm, dass er auch noch dankbar ist, wenn du ihn dafür (mental) prügelst.

Auf der anderen Seite, wenn jemand Druck auf dich ausübt, erkenne es und reagiere entsprechend.

Übernehme nie eine Verantwortung für etwas, was sie dir aufhalsen wollen
Rechtfertige dich niemals, ich wiederhole niemals, für eine Handlung
Und fühle dich zu absolut nichts verpflichtet.
In einem ruhigen sachlichen Ton, kann man über alles reden, aber wenn dich jemand massiv bedrängt, erinnere dich an meine Tipps.

Manche fiesen Typen setzen einen bei einem Streit ganz schön unter Druck.

Lasse dir das von Anfang an nicht gefallen.

Machst du am Anfang diesen Fehler, dann weiß der andere,
dass man mit dir und deinen Gefühlen spielen kann.

Gleich beim ersten Versuch solltest und musst du reagieren:

"Moment - so geht das nicht!"
"Mich kannst du damit nicht beeindrucken"
" Ich lasse mich von dir doch nicht erpressen"
"Rede normal mit mir, oder lass es“

Bei dieser Konversation solltest du dich erheben, wenn du gerade sitzt, sodass du nicht in einer niederen Position wirkst. Mache einige Schritte auf den anderen zu. Schau ihm in die Augen. Habe eine laute, deutliche Stimme/Aussprache.

Dann wirkst du mächtig und die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass er demnächst vor dir kuschen wird.

"Hätte ich damals nur anders gehandelt"

Oft höre ich diesen Spruch und dann läuft es mir immer eiskalt den Rücken herunter.

Einfach ausgedrückt, ist so ein Spruch ein großer Mist. Denn jede, aber auch wirklich jede Handlung, die du ausführst, bringt entweder einen Nutzen oder Kosten. Oft beides. Nur kannst du im Nachhinein nie beurteilen, wie es unter Umständen gelaufen wäre wenn. Alles ist nur eine reine Spekulation. Die Entwicklungen lassen sich in keinem Fall 100%ig voraus sagen, wie es gelaufen wäre. Niemals. Also hör damit auf, wenn du solche Gedanken hegst.

Denke diesen Gedanken nicht. Sehe die Ergebnisse lieber als aktuelles Feedback an.

Klare Thesen

Oft ist die Versuchung groß, wenn man der Meinung ist, seine Ideen, Wünsche oder Einstellungen würden beim Partner auf Kritik treffen, diese nur angedeutet zu äußern bzw. gar nicht erst auszusprechen.

Ganz-ganz schlecht. Du limitierst dich dadurch. Das bedeutet, du verleugnest dich, deine Wünsche und/oder deine Bedürfnisse.

Ehrlich...und ungeschminkt: "Was hast du davon?" Ich verrate es dir... FRUST pur.

Also scheiß... drauf.

Ein Beispiel: Ich war letztens mit einigen Freunden (und deren Frauen) in der Kneipe und wir petzten ein paar Bierchen. Auf einmal bekam das Gespräch (gesteuert durch die Mädels) die Richtung: "Männerhilfe im Haushalt." (der ewige Dünnsinn) Sie fingen an (aus meiner Sicht) herum zu stänkern... Sie machen die ganze Arbeit... selbst der Müll... usw... (du kennst es bestimmt). Es ging so ca. 15 Minuten hin und her...bis es mir zu dumm wurde. Also setzte ich meine fieseste Machogrinse auf, nahm einen kräftigen Schluck, stellte das Glas ab und begann. "Ihr habt wohl einen an der Klatsche...oder? Hockt den ganzen Tag zu Hause, habt Stress damit, ob euer Nagellack wohl schneller an den Händen oder an den Fußnägeln trocknet. Und jetzt sabbert ihr auch noch so einen Müll. Schafft erst mal was. Wir reißen uns für euch den ganzen Tag den Arsch auf, damit das Geld nach hause kommt und jetzt so was? Habt ihr sie noch alle?" (Was ein Spaß... schlagartig wurde es ruhig... nur böse Blicke...und das Thema war kurz drauf vom Tisch. Ein kurzes Aufbäumen noch, und als jemand anderes in die gleiche Kerbe schlug, war es das.)

Deswegen: Klare Thesen; feste Aussagen; zu seiner Meinung stehen; Kritik daran als das betrachten was es ist: Müll und der Versuch dich gefügig zu machen.

Fazit: Nur Weicheier lassen sich beeinflussen, oder erahnen das, was von ihnen erwartet wird, und tun es dann auch noch unaufgefordert.

Staats-Gläubigkeit

X - passiert (egal was X ist). Sofort werden Stimmen laut. "Das geht doch nicht...", "Das muss gesetzlich geregelt werden...", "Der Staat soll da regulierend eingreifen...".

Im Klartext heißt das: Er soll die Verantwortung für mich übernehmen, damit ich damit verschont werde selbst denken und entscheiden zu müssen. Ich bin unmündig und brauche einen, oder besser mehrere (in Gruppen zusammengefasste Gremien), die entscheiden sollen, was ich zu denken, zu tun und zu lassen habe. Welche Gefühle erwünscht sind. Welcher Gott der richtige ist. Welche Sexpraktik gesellschaftlich toleriert wird. Usw. usw.

Jeder, der die o.g. Sprüche hirnlos von sich gibt, dem gehört es nicht anders, als dass er jeden Tag von oben bis unten reingelegt wird.

Ich sage dazu: Normen, Gesetzte und Regeln haben keine Bedeutung. Die blinde Befolgung der Gesetze, Regeln und Normen ist eine gefährliche Sucht in die totale Abhängigkeit.

Denn Regeln dienen nur denen, die sie erstellt haben. Immer.
Oder... überzeuge mich vom Gegenteil.

Wenn du nun meinst, du liest zwischen den Zeilen, dass du Gesetze und Regeln brechen sollst, dann sage ich dir: Du hast mich falsch verstanden.

Die Suche nach dem Sündenbock

Wenn etwas schief geht, sucht der Mensch, mit seinem an das kausale Ursache-Wirkungs-Prinzip gewöhnte Gehirn (Denkweise) automatisch einen Schuldigen. Es ist für viele nur schwer akzeptabel, dass etwas einfach so, aus heiterem Himmel geschehen kann. "Einer muss doch Schuld haben", denken sie fast vollautomatisch. Sie suchen, und - wer suchet, der findet mit uneffektiven Fragen eine "passende" Antwort wie nix. Nur ob diese in letzter Konsequenz dann auch noch stimmt, überprüfen sie nicht mehr. Sie nehmen die erst Beste und überprüfen dann aber nicht, ob diese dann auch stimmt.

Diese Ursache-Wirkungs-orientierte-Denkweise ist auch der Grund, warum z.B. die Schönheitschirurgie einen solchen Zulauf hat. Es wird ein Schuldiger gesucht, und sei es nur der eigene Schwabbelbauch oder das Doppelkinn, das daran Schuld sein soll, warum man kein Selbstwertgefühl hat.

Aber du hast ja jetzt die Wahl. Suchst du auch einen (möglichen) Sündenbock oder gehst du die Probleme direkt an?

Pass aber auf, dass du nicht in die Sündenbockfalle gerätst, und irgendein Problem angehst, was eigentlich auch nur ein reflektierend konstruierter Sündenbock ist.

Wo ist dabei die objektive Grenze?

Der Guru in dir

Viele reisen nach Indien, andere gehen in Bewusstseinszentren, wieder andere besuchen die neuen Großveranstaltungen „Motivationstag" oder so ähnlich. Jeder wie er mag und was ihm hilft. Und dann passiert es; sie verehren den Ober-Guru als Held der neuesten Erkenntnisse und verschreiben sich ihm voll und ganz, in einer fast religiösen Götzenanbetung.

Aber: Wer nicht schafft, sich selbst als Guru, für sein Leben anzuerkennen, wird nie zu wirklicher Erfüllung finden.

Inspirieren lassen von einem anderen? JA! Wenn der Kontakt bewirkt, dass du dich selber besser fühlst, oder er dir das Gefühl vermittelt, dass sich Muskeln in deinem Körper entspannen, von denen du noch nicht einmal wusstest, dass sie existieren. Wenn du durch ihn bessere Ideen bekommst, die dir helfen dein Leben besser zu organisieren; auch PRIMA. Dann hast du einen Menschen gefunden, der zumindest an diesem Tag positiv inspirierend auf dich gewirkt hat.

Das macht ihn dennoch zu keinem besseren Menschen, als du es bist, und es sagt nichts über das Morgen aus, ob du nicht woanders eine noch bessere Hilfe bekommst.

Deswegen weck den Guru in dir. Du weißt am Besten was du willst und was dir fehlt.

Geld = der Grund von Problemen?

Was ist der häufigste Grund von Problemen? Ich sag es dir GELD.

Bzw. zu wenig Geld. Zuwenig davon macht dich zum sozialen Außenseiter. Zum Looser, der hilflos mit ansehen muss, wie die, mit mehr Knete, die dickeren Autos fahren, die schickeren Klamot-

ten tragen, die besseren Mädels abschleppen, und überhaupt ein besseres Leben genießen. Versteh mich jetzt nicht falsch. Nicht, dass ich meine, wenn man nur genügend Kohle hat macht das automatisch glücklich. Nein, aber es vereinfacht doch so manche Angelegenheit. Mit genug davon lässt sich vieles (oder fast alles) leichter erledigen.

Nun höre ich oft, dass Geld den Charakter verdirbt, oder ein Leben in Armut edler sei. Wenn du auf solche Geld-Programm-Weicheier trifft, renne so schnell du kannst und überlass sie ihrem selbst gewählten Schicksal.

Also ist das Ziel: Allzeit genügend Geld zu besitzen. Doch was ist genügend? Nun soviel, dass du deine Wünsche, ohne groß zu überlegen, erfüllen kannst. Im Idealfall hast du so viel auf der Kante bzw. lässt dein Geld für dich arbeiten, dass du ohne etwas zu tun, von den Zinsen oder Einnahmen, den benötigten Betrag erhältst.

Fein gesagt. Aber bedenke, dass deine Ausgaben immer bis zur Höhe deines verfügbaren Einkommens anwachsen, wenn du nicht aufpasst. Dann bist du der Sklave des Geldes und nicht umgekehrt.

Doch woher nehmen, wenn nicht stehlen?

Nun ganz einfach. Du musst deine Fähigkeiten, Kenntnisse, dein Wissen den Leuten anbieten, die diese Ressourcen nicht besitzen, aber brauchen. Du musst handeln.

Mögliche Verdienstquellen sind:

Produkte, die du selbst herstellst.
Produkte, die du günstig einkaufst und teuerer weiter verkaufst
Dienstleistungen deiner Kenntnisse und Fähigkeiten
Deine Arbeitskraft
Deine Kreativität
Problemlösungsideen, die du entwickelst und zu Produkten oder Dienstleistungen umwandelst
Alles andere was du verkaufen, vermieten oder anbieten kannst

Wenn das dann funktioniert, dann lies mal den Artikel: "DynaTop" (Band 3)

Konzentriere dich nur auf solche Tätigkeiten die sofort Geld bringen. Und teile deine Einnahmen in 2 Hälften. Die eine Hälfte nimmst du für Investitionen (für die Zinsen), die andere nimmst du für deinen persönlichen Spaß. Für etwas, was du dir wünschst oder kaufen willst. Dir fällt da bestimmt etwas ein, oder? Belohne dich damit, du hast es dir verdient. Und von diesem Spaßgeld, erzählst du am besten keinen was. Es ist nur für dich. Sozusagen als Belohnung für die Mühen. Verteile es auf verschiede Konten oder bringe es sonst wo in Sicherheit. (Tipp aus der Praxis)

Noch ein Tipp, wenn du wirklich Geld verdienen willst: Gib nie was umsonst ab, wenn du was dafür erhalten kannst. Sonst kann es sein, dass du zwar beliebt, aber ein armer Sack bist.

Und nun geh los und verdiene und habe Spaß.

Mentaltraining

Was hab ich letztens gelesen?

Bei Leistungssportlern wurde festgestellt, dass überdurchschnittliche Leistungen zu 70% im Kopf, durch die mentale Verfassung und Einstellung, 25% durch die körperliche Verfassung und nur 5% durch die Technik entschieden werden. Und doch trainieren 99% der Sportler den 5% Bereich zu 100%. Genial.

Und was im Sport funktioniert, ist im realen Leben nicht anders.

Wie und was trainierst du?

Die Moral

Sex hat nichts mit Moral zu tun. Essen hat nicht mit Moral zu tun. Trinken hat nicht mit Moral zu tun. Egoismus hat nicht mit Moral zu tun. Du hast nichts mit der Moral zu tun. Ich habe nichts mit der Moral zu tun. Geld hat nichts mit Moral zu tun. Freundschaft hat nichts mit Moral zu tun. Der Arbeitsplatz hat nichts mit der Moral zu tun. Deine Partnerschaft ist weder moralisch gut noch schlecht. Deine Bedürfnisse haben absolut nichts mit der Moral zu tun.

Es gibt (mindestens) 2 Möglichkeiten.

Die Mächtigen haben es für ihre Untergebenen erfunden. Die Eltern für ihre Kinder Die Politiker für ihr Fußvolk Die Kirchenoberhäupter für ihre Schäfchen. Die Schlauen für die Dummen. Oder die "Looser" relativieren die Erfolge derjenigen, die es geschafft haben, mit moralischen Aspekten.

"Der hat sich seinen Reichtum ja nicht erarbeitet, sondern mit unlauteren Mitteln erschwindelt/geerbt", sind solche Aussagen, um sich selbst im Vergleich wieder besser da stehen zu lassen.

Moral ist ein Instrument des manipulativen Spieles, das erfunden wurde um

a) mit schlechten Gefühlen zu manipulieren, oder
b) überragende Leistungen zu schmälern.

Wenn dir wieder einmal irgend so ein Depp kommt, und dich mit moralischen Begriffen beeinflussen will, überprüfe erst einmal, ob er sich selbst an seine Regeln hält. Und dann lass den "Arsch" stehen.

Und wenn er es wirklich macht, wieso sollte das für dich von Interesse sein? Siehste...

Der Vergleich mit anderen

Seit frühester Kindheit werden wir darauf trainiert uns mit anderen zu vergleichen. In der Familie, im Kindergarten und in der großen Stillsitz-und-pass-dich-an-Institution (Schule) hörten wir, und jetzt die lieben Kleinen "Schau mal der X, an dem solltest du dir ein Beispiel nehmen." Oder ähnlichen Dünnsinn. Meist mit der Intention, dass wir unsere natürlichen Bedürfnisse und Wünsche unterdrücken, um uns der allgemeinen Moral und den Regeln der Gesellschaft anzupassen.

Und was macht ein kleiner Mensch, wenn er dermaßen bombardiert wird? Er passt sich an und tut, was von ihm verlangt wird. Was bleibt ihm auch anderes übrig. Er vergleicht sich mit den angebotenen "Vorbildern" (mit besseren) und... schneidet schlechter ab. Er findet sich klein, mies und ist furchtbar unglücklich. Er bekommt kurzerhand ein verbales Messer in die Eingeweide gerammt. Und das nur, um sich angepasster zu verhalten.

Und diese Verhaltensweise über Jahrzehnte in Hirn gebrannt, verselbständigt sich dann. Vollautomatisch. Wir schauen in den Spiegel und "erkennen" meist unsere Unzulänglichkeiten..."Meine Nase ist zu groß...", "Mein Bauch zu dick...", "Meine Kleidung aus der Mode..." usw. usw. Aber alles beruht nur auf Vergleiche.

Oder in der Firma: "Der Maier ist viel besser..." "Die Müller sieht viel besser aus..."

Meist sind diese Vergleiche a) sehr oberflächlich und b) nehmen sie i.d.R. ein vermeintliches Manko an uns selbst zum Ziel.

Niemand kommt auf die Idee zu sagen. "Schau dir den Müller an. Was bin ich gut und mache nicht so einen Mist wie der." (Sich selbst im Vergleich mit einem Schlechteren zu loben und sich dann noch demonstrativ auf die Schulter zu klopfen.)

Versuche dies einmal Testweise, wenn dir jemand zuhört, dann bekommst du garantiert eine massive Kritik: "Eigenlob stinkt..." oder "Mit so einem willst du dich doch wohl nicht vergleichen?" zu hören.

Stell dir einmal folgende Situation vor: Ein Schäferhund sitzt hinter einem Zaun. Da kommt ein kleiner Terrier vorbei. Der Schäferhund gibt ein kraftvolles "Wuff Wuff" von sich. Und der Terrier

reagiert mit einem piepsigen "Kläff Kläff". Jeder wie er kann. Kein Terrier käme jetzt auf die Idee sich klein, schmächtig und weniger wert vor zu kommen. Er lässt jetzt nicht den Kopf hängen und trollt sich. Nein, er kläfft munter weiter.

Hihi.. Jetzt kann ich mir schon wieder lebhaft vorstellen, wie sich bei einigen von euch die Nackenhaare aufstellen und wie einige meinen, "Na ja... das kann man nicht miteinander vergleichen." (Wieso eigentlich nicht?) " ...denn ein Terrier ist weniger intelligent, als ein Mensch.“

Dann kann ich nur darauf antworten. "OK, und was machen Menschen mit ihrer vermeintlichen Intelligenz? Sich das Leben schwer? Oder was...?"

Die freie Problemwahl

Du hast ein Problem? Regst dich fürchterlich darüber auf, was dein Chef X macht, dein Partner sich nicht für dich und für Y interessiert? Es deine Kinder einen Dreck interessiert, wie es in ihrem Zimmer aussieht? Und du leidest darunter und alles scheint dir über den Kopf zu wachsen?

Dann bist du bereit für die folgenden Aussage: "Du weißt aber schon, dass du die freie Wahl hast, worüber du dich aufregen willst und was du zu deinem Problem machen willst… oder?"

Der Gewissenszwang

"Das kann ich nicht tun. Da hätte ich dann ein schlechtes Gewissen."

Soso... Frage ich dann nach, was ein Gewissen ist, ernte ich oft erstaunte Gesichter.

Nun, das Gewissen ist eine an "Richtig und Falsch" orientierte Grundeinstellung, nach der Menschen ihre Handlungen ausrichten. Es ist eine Zusammenfassung der wichtigsten Werte, die jeder Mensch besitzt. Jeder versucht seine Handlungen auf seine höchsten Werte abzustimmen. Lebt er danach, fühlt er sich in der Regel gut. Er lebt in Resonanz mit seinem Gewissen.

Werden diese Werte nun verbalisiert und in eine "ausführbare Anweisung" übersetzt, dann entstehen gewissensorientierte Verhaltensregeln, nach denen dieser Mensch lebt.

So hatte ich z.B. einmal einen Kollegen, dessen höchste Werte waren Hilfsbereitschaft und Kollegialität. Er hatte diese Werte für sich in eine Regel übersetzt (dabei ist es egal, ob diese bewusst oder von alleine geschieht): "Wann immer ich einem Kollegen treffe, der meine Hilfe braucht, tue ich dies ohne zu zögern."

Prima. Und so war es dann auch. Immer wenn er jemanden sah, der sich mit einer Aufgabe abquälte, stand er ihm hilfreich mit Rat und Tat zur Seite. Und die lieben Kollegen merkten natürlich schnell, was für ein hilfsbereiter Kamerad ihnen da zur Seite stand. Und sie gaben ihm das, was er am nötigsten brauchte. Das Gefühl "Hilfsbereitschaft" und "Kollegialität".

Und dieser liebe Kollege wunderte sich, wieso er immer bis nach 20.00 Uhr in der Firma war, während die anderen um 16.30 Uhr ihr Bündel packten und mit einem fröhlichen "Schönen Feierabend noch" verschwanden.

Diskutiere ich mit verschiedenen Leuten über den Aufbau ihres Gewisses, dann bekomme ich oft ein: "So bin ich nun mal, da kann man nichts machen." Gut war auch mal die Aussage einer etwa 40 jährigen Bekannten, die zu mir sagte: "Ich bin in einer Klosterschule erzogen worden..." (vor 25 Jahren war sie für zwei Jahre dort) "..und so etwas hinterlässt Spuren." Na toll. Und deswegen bleibt sie, wie mein Ex-Kollege auch, wie sie ist. Hilfsbereit und frustriert. Ich greife mir da nur noch an den Kopf.

Doch jetzt einmal konstruktiv: Wie entsteht nun ein solches Gewissen? Ist es einfach da? Nein.

Es entsteht aus Gewohnheit, aus penetranten Manipulationsaktionen von Eltern, Schulen, Kirchen, Kindern, Lehrern und deiner Bereitschaft dieses Gedankengut in dich aufzunehmen und aktiv werden zu lassen. OK - als Kind hat man nur wenig Chancen etwas dagegen zu unternehmen. Aber später als Erwachsener?

Führen wir einmal ein Gedankenexperiment durch: Stell dir einmal vor, wie dein Leben heute aussehen könnte, welches deine vorherrschenden Werte wären, wenn Deutschland den 2. Weltkrieg gewonnen hätte? Lassen wir jetzt eine Bewertung darüber außen vor. Egal wie es aussehen würde. Es wäre bestimmt komplett anders. Oder?

Und was würdest du dann sagen? - "Ich bin halt so. Da kann man nichts machen."

Und ich sage dir: Wenn dein Leben oder das deiner Kinder davon abhängen würde und/oder sich die äußeren Umstände komplett ändern würden, wäre es ein Klacks für jeden, sein Gewissen und seine inneren Werte zu ändern. Garantiert. Denn dein Gewissen ist sowieso ständigen Veränderungen unterworfen. Es ist abhängig von deiner Abstammung, deiner Hautfarbe, der Gegend in der du lebst und vielem anderen.

Worauf warten? Schüttele dich frei.

Die Medien

Die Medien sind keine moralische Institution, auch wenn sie so tun, als wären sie eine. Sie sind die Führer einer Manipulationsindustrie, die primär den Interessen ihrer Besitzer dient.

Sie gestalten eine künstliche Welt, in der die "Dinge" einseitig dargestellt werden.

Reporter stehen täglich vor der Wahl, einen Sachverhalt gewissenhaft zu recherchieren oder einfach drauf los zu schreiben, was die Leute ihnen erzählen. Die meisten Artikel konzentrieren sich entweder auf etwas sehr Schlimmes, oder ab und zu auf etwas sehr Gutes, etwas Überragendes. Einen Erfahrungs-Tipp aus der Praxis: Jemandem, der einen Artikel verfasst, ist es letztendlich egal, was du ihm erzählst. Was er letztendlich schreibt, steht sehr oft in keinem Zusammenhang mit dem, was gesagt wurde. Es sind fast immer konstruierte Wahrheiten, die die vorherrschende Meinung des Schreibers wieder spiegelt, wie sie schon vor der Recherche vorhanden war.

Solltest dir also wieder einmal jemand eine Meinung zu einem aktuellen Ereignis aufzwängen, weil sie gerade in der Presse diskutiert wird, dann halte dich zurück und glaube nicht alles, was von den Medien kommt. Es ist immer einseitig und es gibt immer eine andere Ansicht.

Gedankenkontrolle

Richte deine Gedanken auf das, was du willst und nicht auf das, was du nicht willst.

Setze deinen "inneren Scheinwerfer" auf deine Ziele und nicht auf die Schwierigkeiten, die du (vielleicht) hast. OK, die Probleme zu erkennen um rechtzeitig darauf reagieren zu können, solltest du schon. Aber wenn ein Problem für dich erkennbar wird, benutze die flexible Denkweise um es in einen Vorteil zu verwandeln oder um es umgehen zu können.

Fixiere dich auf Lösungsmöglichkeiten.

Schau auf die Türen und nicht die Mauern.

Zum anderen zwingt dich auch niemand, dir Sorgen zu machen. Sorgen sind "Videen" über zukünftige Ereignisse mit einem schlimmen Ausgang, die meist nicht eintreffen (Das Videen-Model wird in Band 2 ausführlich erklärt). Und noch nie haben Sorgen, irgendetwas bewirkt, außer, dass derjenige, der diese Gedanken gedacht hat, sich schlechter gefühlt hat, als wenn er sie nicht gehabt hätte. Das soll nun nicht bedeuten, dass du dir eine Reaktion wie ein Amboss zulegen sollst, nämlich gar keine. Nein, denn wenn du nicht mehr reagierst, dann bist du tot. Es gilt also nicht, seine Gefühlsreaktionen abzustellen, sondern zu entscheiden, wie du reagieren willst, also Reaktions-Alternativen zu entwickeln bzw. parat zu haben.

Deswegen: Ist dir ein Gedanke unangenehm, wer zwingt dich ihn zu denken? Du, nur du allein. Und höre auf, Sorgen mit Interesse zu verwechseln. Man kann über etwas nachdenken, und sich auch überlegen, was schief gehen könnte. Wenn dies dann zu einem kreativen Prozess führt um Missstände abzustellen, dann ist das durchaus akzeptabel. Aber destruktive Gedanken immer und immer wieder zu denken, bringt absolut nichts, außer einer schlechten Laune und Magengeschwüre. Und deswegen jetzt noch einmal meine Tipps zur Gedankenkontrolle:

Angenommen du hättest die Fähigkeit, dass sich deine Gedanken, und ich meine jeder Gedanke, innerhalb weniger Stunden verwirklicht.

Du denkst: "Ich muss aufpassen, sonst baue ich einen Unfall" - PENG schon kracht es. Du machst dir Sogen über dein Gewicht? Peng - schon bist du fett wie ein Schwein. Du denkst: Ich muss sparen sonst bin ich pleite - Zack ist das Konto leer. Aber auch anders herum würde es funktionieren. Ich würde jetzt gerne mal wieder mit einem netten Mädel... Schwupps.. käme eine und würde dir ein eindeutiges Angebot machen. Frage: Könntest du in so einem Zusammenhang, deine Gedanken absolut kontrollieren? Wenn ja, wieso kannst du es denn jetzt nicht auch schon?

Also: Das Universalmittel gegen unangenehme Gedanken

Wenn dir ein Gedanke unangenehm ist, dann denke ihn nicht
Sollte dir dies nicht gelingen, dann verändere ihn, bis du ihn problemlos ertragen kannst

Das Universalmittel gegen unangenehme Ereignisse

Sollte dir ein Ereignis unangenehm sein, so ändere es
Solltest du dies nicht können, entferne dich davon.
Geht das auch nicht, ändere deine Einstellung, bzw. deine Gedanken dazu.

Das Katastrophieren

Eine typische menschliche Eigenschaft ist es, immer vom Schlimmsten aus zu gehen. Der Supergau wird als wahrscheinlichstes Ergebnis betrachtet. Früher in der Steinzeit, war dieses Verhalten lebensnotwendig. Jedes unbekannte Geräusch, das Knacken von Zweigen konnte den sicheren Tod bedeuten, wenn es von einem wilden Raubtier stammte und der Neandertaler es nicht beachtete. Damals war das schnelle Reagieren überlebensnotwendig. Man musste immer vom Schlimmsten ausgehen. Aber heute? Reagieren wir immer noch genauso, obwohl sich die Gegebenheiten massiv geändert haben? Aber die Reaktionen laufen immer noch so ab und werden auf alles Mögliche übertragen. Und dadurch werden dann die nötigen Schritte zur Veränderung unterlassen, weil wir immer vom schlimmsten aller Fälle ausgehen. Dies sollten wir immer im Auge behalten, und ab und zu einmal daran denken, wenn wir wieder meinen, dass sowieso alles schief geht.

Wenn wir wirklich wieder einmal Stress erleben, weil wir meinen, ungerecht vom Chef behandelt worden zu sein, dann sollten wir uns einmal überlegen, ob es wirklich so schlimm ist. Bewertet man auf einer Skala von Null (total unwichtig) bis 100 (das grausamste, schmerzvollste und blutrünstigste Erlebnis, das du dir vorstellen kannst, was dir passieren könnte) und dann bewerte dieses "Problemchen" auf dieser Skala. Du kommst meist nicht über 5-10. Und sich darüber aufregen? Na, wenn DU magst.

Irgendwo las ich mal eine gute Erkenntnis, in diesem Zusammenhang:

Rege dich nicht über Kleinigkeiten auf.
Alles was nicht unmittelbar zum Tod führt sind Kleinigkeiten

... und? Steckt da vielleicht ein Körnchen Wahrheit drin?

Unbändige Motivation

Wer ein Ziel hat, braucht dafür einen guten Grund. Sonst will er es nicht erreichen. Entweder entfernt es ihn beim Erreichen von etwas Unangenehmen, etwas was er los sein will, oder es ist ein angenehmes Ziel, also etwas, was er erreichen will. Aber einfach nur so, einmal ein Ziel anvisieren und dann auch noch etwas dafür tun, also sinnlose Energie verschwenden, das macht keiner. Man braucht ein Motiv. Und je stärker das Motiv ist, umso leichter fallen einem die nötigen Schritte, es zu erreichen. Man braucht also eine unbändige Motivation. Einen positiven Grund, der einen förmlich zum Ziel hin reißt oder einen negativen, der einen vom jetzigen Zustand weg katapultiert. Am besten ist natürlich, wenn man beide Motivationen simultan einsetzt. Also das, was man NIEMALS erleben will, in so schlimmen Videen in seinem Kopf darstellt, dass man am liebsten so schnell wie möglich weg rennen würde, als wenn das eigene Leben davon abhinge. Und

auf der anderen Seite eine Ziel-Videe (Das Videen-Model wird in Band 2 ausführlich erklärt) so konstruiert, dass man förmlich wie ein Streifenhörnchen abgeht, um das real zu erleben, was man sich bis jetzt nur vorgestellt hat.

Bei der "Weg von Unangenehm - Videe" haben die meisten Menschen keine Probleme. Aber sich etwas auszusuchen und vorzustellen, was das "Geilste" ist, was man für sich haben will, das "Nonplusultra" sozusagen, da haben viele Hemmungen. Sie limitieren sich mental. Als sei es etwas Schlechtes, angenehme Gefühle bewusst zu suchen, bzw. bewusst erleben zu wollen. Oder sie haben eine "Ich verdiene es nicht - Videe". Als wenn man sich angenehme Gefühle verdienen muss. Nein! Schluss mit diesem sinnlosen Mist. Multipliziere das was du willst, mit der Kinotechnik ins 20fache. Will es mit allen Sinnen, mit jeder Faser deines Körpers. Egal was du tust, mache es mit Leidenschaft, Begeisterung. Will Ekstase - und will sie JETZT. Wenn du etwas siehst, was du haben willst, musst du automatisch von alleine starten. Es muss dir unmöglich sein ruhig zu bleiben. Du siehst es und kannst gar nicht anders, als deinen Hintern in Bewegung zu setzten.

Und nur, weil du deine Videen (Das Videen-Modell wird in Band2 ausführlich erklärt) so verändert hast, dass sie eine 1000%ige Wirkung auf dich ausüben. Du benutzt dein Power-Wort oder deinen Power-Satz aktivierst deine Videenauslöser-Geste und gehst ab wie das oben genannte Steifenhörnchen. Schwusch...

Denkschienen

Auf dem einmal begonnenen Weg wird, in der Regel, einfach weiter gedacht.

Wenn du jemanden ein paar Argumente, für oder gegen etwas, unterbreitest, dann hat er meist nur die letzte Aussage noch "im Ohr" und wird mit einer fast 80%tigen Sicherheit nur über das letzte Argument nachdenken.

Also: Wenn du einen etwas fragst, dann nenne das beste Argument zum Schluss. Und wenn du mehrere Fragen von jemandem beantwortet haben möchtest, dann lass ihm Zeit zu antworten, und stelle nicht alle Fragen auf einmal.

Oder wenn du einen Kollegen zum Aufgeben von irgendeinem Ziel, das er verfolgt, überreden willst/sollst, und er will es aber nicht, dann darfst du nicht mit der Tür in Haus fallen. Eine gute Methode ist es, das Wort "aufgeben" vorher öfter in das vorbereitende Gespräch einfließen zu lassen. Er hört es und es arbeitet unbewusst weiter. Kommst du dann später mit der "Aufgeben-Frage“ ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er genau das dann macht.

Du kennst diese Methode unter einer anderen Bezeichnung und in einem anderen Zusammenhang. Aber sie beruht genau auf diesen Denkschienen-Mechanismen. Die JA- Straße. Nicht wahr?

Denkschienen sind mentale Straßen auf denen unsere Gedanken entlang rasen.

Beim ersten Mal, wenn du eine bestimmte Ansicht zu einer Angelegenheit denkst, ist es erst ein dünner Gedankenfaden. Aber je öfters du diese Gedanken denkst, desto stärker und automatischer werden sie. Später wird daraus dann ein mentaler Trampelpfad, dann ein Weg, eine Straße, eine Autobahn und wenn du wirklich Energie in diese Denkweise steckst, wird daraus eine Hochgeschwindigkeits-ICE-Strecke für die Gedanken. Es bilden sich schon die bevorzugten Nervenbahnen.

Du kennst solche Leute; egal was du ihnen sagst, sofort sehen sie da einen Angriff drin. Sie sind so daran gewöhnt, dass sie gar nicht mehr anders können. Und nur weil sie zu oft auf diese Weise gedacht haben, hat sich diese Denkweise verselbständigt.

Aber durch eine konsequente Nichtbenutzung kannst du darüber das Gras des Vergessens wuchern lassen, und dich davon heilen.

Macht und Erfolg aus dem NICHTS

Überall wird fast alles durch Regeln festgelegt. Ob in der Firma, im Verein, zu Hause, in der Familie oder im Freundeskreis. Manches ist explizit erlaubt oder verboten bzw. unerwünscht.

Aber immer existiert ein gewisser Ermessensspielraum. Und jeder kann sich in diesem relativ frei bewegen, solange er sich nicht in die beiden anderen Bereiche ("verboten" und "erlaubt") begibt. Jeder noch so kleine Posten, hat diesen Ermessensspielraum, weil nämlich alles so komplex ist, dass man gar nicht alle Eventualitäten vorher erfassen und überblicken kann. In diesem "luftleeren" Raum, im NICHTS, kann sich also jeder frei bewegen und arbeiten. Er kann Aufgaben übernehmen, für einen kleinen Bereich im NICHTS die Verantwortung übernehmen. Diese selbst übernommene Macht, über den kleinen Bereich, mittels der DynaTop-Strategie (in Band 3) ausbauen und nutzen. Kompetent werden. Aufgrund der Vernetzung und der gegenseitigen Abhängigkeiten, der Verhaltensweisen in Gruppen, passt sich diese Gruppe an und akzeptiert diese Macht, und nutzt sie. Und das Witzige daran ist, hat sich jemand auf diese Weise Macht und Einfluss verschafft, kommt auch meist keiner mehr her, und zweifelt sie an oder will sie ihm wieder weg nehmen.

OK, manchmal kommen ein paar Neider und blubbern ein wenig herum. Aber warum soll man solche Weicher beachten? Ich sehe da keinen Grund.

Doch wie immer, nichts ist plastischer als ein Beispiel, das jeder versteht: Da ist in einer Firma jemand, der sich privat gut mit Computern auskennt. Jetzt funktioniert auf einmal in der Firma so einer nicht mehr. Anstatt nun den Servicedienst zu rufen, kann unser Computer-Freak Hand anlegen und das Teil wieder zum laufen bekommen. Die Kollegen sind schwer beeindruckt. Sobald dies irgendwann der Chef mitbekommt, wie fit man am PC ist, wird er ihn bei Neu-Einkäufen um kompetenten Rat fragen und wenn er es geschickt anfängt, kann er bald seinen normalen Job an den Nagel hängen und wird Leiter, der neu gegründeten PC-Support Abteilung. (Ich weiß dies Beispiel ist jetzt ein wenig überzogen und blauäugig... mit PCs läuft nicht mehr so viel.. aber wenn man geschickt ist, sollte das Beispiel leicht auf was anderes übertragbar sein.) Wenn jetzt nicht so viel passiert, das die positive Aufmerksamkeit vom Chef auf sich zieht, helfen skrupellose Zeitgenossen dem Zufall ein wenig auf die Sprünge. Hier ein Kabel gezogen, dort einen Kontakt verbogen und schupps... OK. Nicht ganz korrekt, aber wirkungsvoll. (Es ist ja klar, dass man das nicht darf! Oder? Es soll ja nur ein exemplarisches Beispiel sein.)

Oder im Verein kümmert man sich um die jährliche Ausrichtung des Sommerfestes. Und erwirbt darin Kompetenz, sofern man es gut macht. Die anderen erkennen, "der Maier kann das viel besser" und so zweifeln sie an sich und lassen den Maier vor. Diese Deppen.

Wichtig ist jedoch, darauf zu achten, dass man sich nicht den Mist an Land zieht, den keiner erledigen will. Dann hat man nur mehr Arbeit und sonst nichts. Aber mit einer gewissen Vorausschau kann man sich schon die lohnenden Brocken aus dem NICHTS greifen.

Benutzte die Methode der "Bewussten Ignoranz": Verletze die Regeln und mach was du willst. "Das ist gegen die Regeln..." hört man dann zwar oft. Und darin liegt ja der Spaß. Regeln sind einfach willkürlich. Wenn man dich zur Rede stellt, dann tue sehr verwundert und erläutere geduldig, dass deine Abkürzung genau das erreicht, was im letzten Meeting als sehr wichtig eingestuft wurde.

Rationalität

Lass dir nichts erzählen. Rationalität und Objektivität existiert gar nicht. Die meisten Entscheidungen werden emotional getroffen.

Und dann wird oft im Nachhinein solange an der Interpretation herum gedreht, bis es passt und eine gute Erklärung für die Entscheidung konstruiert wurde.

Die Wirklichkeit - Eine Illusion?

Es war einmal eine Grundsatzdiskussion, der ich kürzlich beiwohnen durfte. Es ging um die Wirklichkeit. Doch was ist das: Die Wirklichkeit? Das was man sieht, was man anfassen kann? Der eine behauptete folgerichtig: "Wenn man die Welt nicht so akzeptiert wie sie ist, erlebt man oft Stress, der nichts mit der Welt zu tun hat. Nur mit sich selbst". Prima und der andere vertrat, auch seine (richtige) Meinung: Wenn ich die Welt nicht so vorfinde, wie ich sie haben will, dann ändere ich sie...".

Auch gut. Doch wie wirklich ist die Wirklichkeit? Ist das was wir sehen wirklich so, wie wir es wahrgenommen haben? Verhaltensweisen die wir an anderen beobachten, sind sie das, was wir darin sehen?

Ich sage zum letzten Punkt erst einmal NEIN. Wenn wir eine Handlung oder eine Verhaltensweise sehen, interpretieren wir diese immer aus der Sichtweise unserer Erfahrungen, unseres Wissens und unserer ureigenen Standpunkte.

Ich sage dazu: Alles was wir sehen, erleben und ausführen, erleben wir nie neutral. Sondern wir schaffen uns, durch unsere eigene Interpretation unsere eigene Wirklichkeit. Du meinst, dies ist jetzt eine gewagte Behauptung? Stimmt! Aber spielen wir gemeinsam einmal folgenden Gedanken durch:

Eine Frau geht zum Frauenarzt. Ist diese Untersuchung nun eine sexuelle Belästigung? Wieso wird diese von den Frauen als nicht gerade angenehm empfunden, aber trotzdem geduldet? Weil die Ärzte es geschafft haben, den Vorgang des Betastens der Geschlechtsorgane und das Eindringen mit den Fingern" als eine notwendige und rein klinische Angelegenheit“ zu definieren. Und selbst Frauen die ihr "Schneckchen" wie ein Heiligtum hüten, machen dort eine Ausnahme. Rein klinisch.. versteht sich.

Dann gibt es ja auch noch das Argument: "Ja, das macht ja keinen Spaß. Im Gegenteil, das ist eher unangenehm und deswegen nicht sexuell." Aha. Und wie viele Frauen schlafen manchmal mit ihrem Partner, obwohl es ihnen keinen Spaß macht und eher unangenehm ist? Und was ist das dann? Eine Untersuchung?

Wie gesagt: "Die Wirklichkeit" existiert nicht. Alles ist nur eine Sache der Interpretation...

Numerus Clausus - Effekt.

In den 70ern fingen viele Studenten mit dem Elite-Medizinstudium an. Nicht weil sie es wollten oder sich besonders für Medizin interessierten. Nein, sondern weil sie es konnten. Es war eine besondere Auszeichnung geworden. Nur die Besten durften es.

Und taten es dann auch. Weil es eine Ehre war und man seinen Einsatz und die guten Noten nicht für ein 08/15-Studium mühsam erarbeitet hat.

Wenn dir also mal jemand einen Job anbietet, der einen hohen Prestigewert hat, oder du an einem Projekt mitarbeiten darfst, weil es einen hohen ideellen Wert besitzt, dann überlege lieber 2x ob es wirklich das ist, was du haben willst. Meist sind solche Jobs mit Opfern verbunden und man versucht dich mit dem Numerus-Clausus-Effekt zu ködern.

Die Aussage "Der neue Job ist aber qualitativ hochwertiger..." ist ein klares Indiz für einen Manipulationsversuch mit diesem Effekt.

Aber du kennst ihn ja jetzt und kannst entsprechend reagieren. Nicht wahr?

Hirn und Penis

Kürzlich hörte ich einen Witz, aus dem viel Wahrheit spricht. "Am 8. Tag, als Gott alles fertig hatte, schlenderte er durch sein Paradies und traf Adam. Den nahm er sich und klärte ihn über eine winzige Eigenart auf. Er sprach. "Hey Adam, gut dass ich dich treffe. Sieh was ich für euch geschaffen habe. Aber da ist noch eine Kleinigkeit, die ich dir erklären muss. Ich gab dir 2 fantastische Dinge. Da ist zum einen dein Gehirn, mit dem du alles lernen und denken kannst und einen Penis. Aber... du kannst niemals beides zusammen benutzen."

Und es macht ja auch keinen Sinn. Darum versuche auch nicht "Schweif...gesteuerte Handlungsweisen" rational zu erklären. Das ist lächerlich.

Bedürfnisse in den Genitalien kannst du

a) nicht im oder mit Kopf befriedigen und
b) nicht rational darüber nachdenken.

Versuche es nicht. Lass es einfach geschehen und... stehe dazu.

Ehrlichkeitsfalle

Jemand kommt dir in irgendeiner Diskussion doof daher und labert dich zu, um irgendwas zu erreichen. Dann versuche einmal den Trick mit der Ehrlichkeitsfalle:

Wie der geht? Ganz einfach:

Du machst einfach eine Aussage und hängst dann folgenden Nebensatz dran:

"... laber laber..., und das musst du doch auch zugeben, wenn du ehrlich bist, oder?"

Das ist natürlich eine ganz hinterhältige Strategie. Aber es gibt (mal mindestens) 2 Reaktionsmöglichkeiten:

Entweder er ist so platt, weil er nicht glauben kann, was du da gerade von dir gegeben hast, oder er geht zum Gegenangriff über. Er greift dich verbal an und zielt darauf ab, dich auf die Hinterhältigkeit dieser Aussage anzusprechen. Nun kannst du darauf eingehen und das eigentliche Thema ist vom Tisch, oder du wendest dich mit den Worten "...genau DAS dachte ich mir ..." oder "… SO WAS habe ich erwartet..." herum und gehst. Am Besten vor Zeugen...

Und lässt ihn stehen; unehrlich wie er ist... hehe...

Selbstblockaden

Wieso kommt es vor, dass viele Menschen mit den besten Vorsätzen, ausreichender Motivation und der richtigen Strategie an eine Aufgabe herangehen, und trotzdem kurz vor Erreichung des Zieles scheitern, bzw. aus unerfindlichen Gründen es auf einmal wie von selbst schief geht? Für einen Außenstehenden sieht es dann so aus, als ob sich die betreffende Person, kurz vor dem Ziel selbst sabotiert, bzw. einfach aufgibt? Und genau so ist es auch.

Eine mögliche Antwort darauf wäre, dass es durch Erziehung verinnerlichte "Ver- und Gebote", so genannte "Du sollst" oder "Du sollst nicht" - Regeln, aktiv werden.

Davon wieder weg zu kommen, scheint schwer zu sein, weil diese Regeln und Verbote oft vollautomatisch, ohne unsere Bewusstseinskontrolle, wirken. Aber im Prinzip ist es ganz einfach. Die Vorgehensweise ist eine zweistufige.

Der erste Schritt liegt im Erkennen, dass überhaupt eine "mentale Blockade" vorliegt, d.h. wir uns selber in der Wahl der freien Entscheidung der unendlichen Möglichkeiten einschränken. Erkennen kannst du es daran, dass du, wenn du etwas unternehmen willst und du ein unangenehmes Gefühl dabei im Bauch hast. Oder du machst dir öfters darüber Gedanken, ob es OK ist, dieses Ziel zu verfolgen, oder du suchst vorab nach Gründen und Rechtfertigungen. Dann ist dies ein sicheres Zeichen für eine Mental-Blockade.

Und im zweiten Schritt erlauben wir es uns, stellvertretend für die Installateure dieser Regel, diese für uns aufzuheben, weil sie ja keinen Sinn mehr macht. Sage dir "Ich weiß, das ich die Regel ...(Regel benennen) ... immer befolgt hatte. Früher waren sie bestimmt einmal sinnvoll, aber es hat sich einiges geändert. Ich brauche sie nicht mehr. Und ich erlaube es mir jetzt, diese ein für alle Mal, für mich ersatzlos außer Kraft zu setzen."

Erlaube dir, was immer du willst. Du hast die Macht dazu.

Stelle dir dann in einer Mentalsimulation vor, wie dein Leben zukünftig ohne die Regel abläuft. Und wenn dir diese Vorstellung gefällt, dann sage dir "So will ich es jetzt haben". und dann gehe raus und tue endlich.

Der goldene Mittelweg

Schau einem kleinen Kind zu wie es Fahrrad fahren lernt. (Es geht jetzt um die Lenkung) Es fährt, macht eine Lenkbewegung nach links, fährt zu weit nach links, reißt den Lenker nach recht rüber und dort wiederholt sich das Ganze in die andere Richtung. So fährt es tagelang im Zickzackkurs, bis es gelernt hat, die Bewegungen zu dosieren, und es kann auf einmal geradeaus fahren.

Jedes halbwegs normale Kind schafft das. Und auch später bei der ersten Fahrstunde, ist es mit dem Auto genauso. Und innerhalb von einer Stunde hat es meist jeder gerafft und es flutscht förmlich wie von selbst. Auf physischer Ebene schafft es fast jeder, dieses Überschwingen innerhalb kürzester Zeit zu vermeiden.

Ganz anders auf der psychischen Ebene. Der Ebene der Gedanken und Regeln. Sagt hier der Chef zu seinem Angestellten, er solle solche Entscheidungen (egal um was es jetzt hier geht) nicht selber treffen, dann generalisiert die Masse der Angestellten dies und trifft keine Entscheidungen mehr selbst. So kann man ja auch nicht für einen etwaigen Mist verantwortlich gemacht werden.

In der Firma, um sich das Leben einfacher zu gestalten, lasse ich es ja noch gelten. Aber sagt eine Mutter ihrem Kind mehrmals, unter Strafandrohung bzw. unter tatsächlichen Strafen, es soll nicht zu vorlaut sein, wird es i.d.R. jegliche Aktivitäten in dieser Richtung einstellen und ein netter aber unscheinbarer "Duckmäuser" werden. Das ist der Mutter dann auch nicht recht und sie fängt wieder an, am Kind herum zu erziehen. Ohne zu erkennen, dieses Duckmäusertum selbst initiiert zu haben. Es sollte ja nur zu Hause nicht immer dazwischen reden. Aber das Kind erkennt dies nicht und portiert dieses anerzogene Verhalten in alle Bereiche.

Aber so sind die Menschen. Sie akzeptieren eine Regel, reißen das Steuer in die Richtung und zack... bleiben sie auf dem Kurs. Ob es sinnvoll ist oder nicht. Egal. Regel ist Regel. Nur nicht einen Zentimeter links oder recht daneben fahren. Niemals. Super Ingo.

Die Transaktions-Rollen-Ansprache

Dass jeder täglich verschiedene Rollen spielt bzw. diese lebt, haben wir in einem früheren Kapitel ja schon einmal erfahren.

Wobei das "Spielen" jetzt nicht falsch zu verstehen ist. Jeder hat verschiedenen Aufgaben in unterschiedlichen Umgebungen zu erledigen. So kann z.B. jemand morgens erst seine Kinder schulfertig machen, sie aus dem Haus schicken und dann in sein Büro gehen und dort den letzten "Sklavenjob" erledigen, den sonst keiner machen will. Das ist ja kein Widerspruch.

Aber in jeder spezifischen Aufgabe, legt er eine unterscheidbare Verhaltensweise an den Tag. So kann er zu Hause der alles organisierende Kopf der Familie sein, aber in der Firma, von allen als der letzte Depp angesehen werden. Und.. er wird sich dort auch so verhalten. Einmal als Chef und 1/2 Stunde später als Depp. Er lebt eben verschiedene Rollen.

Und das Witzigste ist, jede Rolle besitzt neben einer spezifischen Verhaltensweise auch eine spezifische Sprache. Und jeder versteht intuitiv, aus welcher Rolle er spricht und in welcher Rolle er angesprochen wird.

So wird, mit ziemlicher Sicherheit, jeder stinksauer, wenn er von einem anderen, aus einer falschen Rollentransaktion angesprochen wird. Z.B. sieht sich selbst jemand als "wohl überlegenden Rationalisten" und ein Verwandter (Frau, Mann, Sohn, Mutter...) kommt daher und redet mit ihm, wie mit einem 5-Jährigen. Sofort pumpt ihm die Halsschlagader bis zum Platzen. Nur wegen des eines falschen Tones oder einiger unüberlegter Worte.

Darum merke: Jeder gibt mit jedem Satz, unbewusst eine Fülle Informationen preis, in welcher Rolle er sich momentan gerade selber sieht. Und wer dies (auch aus Unwissenheit) ignoriert, und ihn im Ton oder in der Wortwahl "falsch" (im Sinne dieser Rolle) anspricht, riskiert den größten Streit.

Nur tote Fische schwimmen mit dem Strom...

... lebendige dagegen.

Wer immer mit der Masse läuft, wird auch immer nur einer von vielen sein und bleiben.

Aber das Leben nach seinen eigenen Vorstellungen durchzuziehen, erfordert eine Menge an Mut, und Kraft. Aber nur abseits der normalen Wege findest du das, was ein spritziges Leben ausmacht.

Deswegen:

Breche alle Regeln und lebe nach deinen eigenen Gesetzen.
Schiebe einfach mal die Verbote beiseite, und schaue nach, was passiert. Oft einfach gar nichts.

Und nur weil es sonst noch niemand getan hat, heißt das nicht, dass es unmöglich wäre.

Und nur weil jemand sagt, das darfst du nicht, heißt das nicht, dass es du es nicht tun kannst. Oder bleibe ein Schaf... für immer.

Das tote Pferd.

In einer schweizerischen Wirtschaftszeitung war unter der Rubrik "Auch das noch!", in der jeweils Kurioses und/oder Humoristisches präsentiert wird, ein höchst interessanter Text zu finden. Aus meiner Sicht ist er weder kurios noch humoristisch, er ist reine Wahrheit. Zuerst einmal der Text:

20 Rezepte für ein totes Pferd.
Eine Weisheit der Dakota-Indianer sagt: "Wenn du entdeckst, dass du ein totes Pferd reitest, steig ab."

Doch Manager versuchen oft andere Strategien, nach denen in dieser Situation gehandelt wird.

Sie sagen sich:

Wir besorgen eine stärkere Peitsche.
Wir wechseln den Reiter.
Wir sagen: "So haben wir das Pferd doch immer geritten."
Wir gründen einen Arbeitskreis, um das Pferd zu analysieren.
Wir besuchen andere Orte, um zu sehen, wie man dort tote Pferde reitet.
Wir erhöhen die Qualitätsstandards für den Beritt toter Pferde.
Wir bilden eine Task-Force, um das tote Pferd wiederzubeleben.
Wir schieben eine Trainingseinheit ein, um besser reiten zu lernen.
Wir stellen Vergleiche unterschiedlicher toter Pferde an.
Wir ändern die Kriterien, die besagen, ob ein Pferd tot ist.
Wir kaufen Leute von außerhalb ein, um das tote Pferd zu reiten.
Wir schirren mehrere tote Pferde zusammen an, damit sie schneller werden.
Wir erklären: "Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht noch schlagen könnte."
Wir machen zusätzliche Mittel locker, um die Leistung des Pferdes zu erhöhen.
Wir machen eine Studie, um zu sehen, ob es billigere Berater gibt.
Wir kaufen etwas zu, das tote Pferde schneller laufen lässt.
Wir erklären, dass unser Pferd "besser, schneller und billiger" tot ist.
Wir bilden einen Qualitätszirkel, um eine Verwendung für tote Pferde zu finden.
Wir überarbeiten die Leistungsbedingungen für Pferde.
Wir richten eine unabhängige Kostenstelle für tote Pferde ein.

Na toll. Jetzt wissen wir es aus erster Hand. Und jeder, der es gelesen hat, amüsiert über die "blöden Manager" geschmunzelt hat, geht dann zum normalen Tagesgeschäft, zu den alltäglichen Problemen, über. Da wird dann versucht, die Umsatzentwicklung mit der allgemeinen Konjunktur zu erklären; die letzte, missratene Werbekampagne durch Feng-Shui-Kenntnisse aufzupeppen; seine unteren Chakren zu energetisieren, weil es im Bett nicht mehr so gut läuft; oder die 105-te vergebliche Diskussion über die Kommunikation mit dem Partner in Gang zu bringen.

Anstatt zu erkennen: "Wir reiten auf einem toten Gaul." und endlich abzusteigen.

Der Fortschritt" oder "Die Technik-Gläubigkeit"

Und wieder mal ein Märchen bzw. eine fiktive Geschichte...

Ein Arbeitsloser bewirbt sich als Raumpfleger bei Microsoft. Der Chef lädt ihn zu einem Gespräch und zu einem Eignungstest (den Boden wischen) ein.

Schließlich sagt er ihm: "Du bist angestellt; gib mir deine E-Mail und ich werde dir ein Formular zum Ausfüllen schicken, sowie Dir mitteilen, wann und wo du dich am ersten Tag melden sollst." Der Arbeitslose, völlig verzweifelt, antwortet, dass er keinen Computer habe und sowieso kein E-Mail besitze. Der Chef teilt ihm mit, dass, wenn er kein E-Mail habe, er virtuell gar nicht existiere und somit auch keinen Job bekomme.

Verzweifelt geht der Mann. Er weiß nicht mehr was er machen soll und hat nur noch 10 US $ in der Tasche. Er beschließt, im Supermarkt eine Kiste mit 10 Kilo Tomaten zu kaufen und in weniger als 2 Stunden verkauft er die Tomaten einzeln für den doppelten Preis. Dies wiederholte er noch zwei Mal und kehrt mit 80 US $ zurück nach Hause. So realisiert er, dass er sein Leben auch in dieser Art und Weise bestreiten kann. Jeden Tag steht er früher auf und kommt später wieder nach Hause und vervielfacht sein Geld jeden Tag.

Wenig später kauft er sich eine Karre, tauscht diese dann gegen einen Lieferwagen aus und später gegen eine ganze Flotte von Lieferwagen. Nach wenigen Jahren ist der Mann Besitzer eines der größten Gemüseverteiler der Vereinigten Staaten. So denkt er auch über die Zukunft seiner Familie nach und beschließt, eine Lebensversicherung abzuschließen. Er ruft einen Berater an, wählt einen Versicherungsplan und als das Gespräch beendet wird, fragt der Berater nach der E-Mail Adresse um dem Mann den Antrag zuzusenden.

Der Mann antwortet dem Berater, dass er kein E-Mail besitze. "Seltsam, sagt ihm der Berater. Sie besitzen kein E-Mail und haben es trotzdem geschafft, ein solches Imperium aufzubauen. Stellen Sie sich vor, was Sie heute wären, wenn Sie ein E-Mail besitzen wurden!!"

Der Mann dachte nach und antwortete: "Ich wäre Raumpfleger bei Microsoft!!"

Die Moral der Geschichte.

Das Internet regelt dein Leben nicht unbedingt
Wenn Du Raumpfleger bei Microsoft werden willst, schaffe dir ein E-Mail an.
Wenn du kein E-Mail besitzt und viel arbeitest, kannst du Millionär werden.
Falls du diese Geschichte per E-Mail oder per Internet erhalten hast, bist du vielleicht näher daran, Raumpfleger zu werden als Millionär...

Positives Denken ist Müll

In verschiedenen Büchern lese ich immer, dass man durch "Positives Denken" seine Umgebung, seine Welt beeinflussen kann. Der Ursprung dieser These stammt von Emile Coué, der "Entdecker/Entwickler, der Autosuggestion“. Mit den sich ständig wiederholenden Worten "Mir geht es von Tag zu Tag immer besser und besser" ist man in der Lage, seinen inneren Fokus vom Problembewusstsein auf eine nützlichere Sichtweise umzustellen. Und das funktioniert auch, wenn man es konsequent befolgt. Und nun kamen einige, die weiter gedacht hatten. Einer der Bekanntesten ist der "Master" der Positiv-Bücher "Joseph Murphy". In seinen Büchern stellt er, in Erweiterung an Coués Entdeckungen, die These auf: "Denke konsequent positiv, und dein Unterbewusstsein verwirklicht es." Und das letzte Büchlein (im wahrsten Sinne des Wortes) das ich zu diesem Thema gelesen habe, war "Bestellungen, beim Universum". Dort geht die Autorin noch einen Schritt weiter. Ihre These: Man kann beim Universum, Kosmos, Gott, Leben, oder wie auch immer man das bezeichnen will, seine Bestellungen so einfach aufgeben, wie bei einem Versandhandel.

Sie will einen Parkplatz genau vor dem Einkaufszentrum haben - kein Problem. Einfach kurz die Augen geschlossen, sich genau vorgestellt, wie man ein mentales Bestellformular aufgibt. Und dann sagt man zu sich..."Wenn ich gleich beim Zentrum ankomme, dann finde ich genau davor einen freien Parkplatz"... und Schwupps... geschieht es so. Und bei den normalen kleinen Bestellungen klappt das auch problemlos, genau so. Bei etwas größeren Bestellungen, funktioniert das nicht so einfach... Ihr Glaube sei dafür noch nicht stark genug, oder das Unterbewusstsein weiß, dass es ein Fehler wäre, wenn man das jetzt bekommt, was man bestellt. Aha.

Meine These dazu: Positives Denken ist OK, wenn man sich auf irgendwas vorbereitet. Wenn man davon überzeugt ist, dass man es nicht kann, setzt man auch nicht sein volles Potential ein. Und von daher hilft positives Denken, seine Ziele mit etwas weniger Stress zu erreichen. Und oft sogar ohne Mühe, weil sich dadurch auf "die Türen" konzentriert, statt die "unüberwindlichen Mauern" zu sehen. Und beim Parkplatzeffekt sage ich nur: Selektive Wahrnehmung.

So gesehen ist es OK, mit solchen Hilfsmitteln, seinen positiven Glauben aufzubauen, und dadurch den UC zu aktivieren bzw. seine Aufmerksamkeit zu fokussieren. Aber sich einfach vorzustellen oder zu bestellen: "Ich habe nächstes Jahr 1.000.000" und dann beim Nichteintreffen des Ereignisses, zu sagen: "OK... ich habe nicht genug geglaubt.", oder sich eine andere Ausrede zurecht zu fantasieren, dass ist schon ein starkes Stück.

Realistischer ist , so glaube ich, die Erkenntnis: Wenn ich mit meinem Arsch zu Hause im Sessel sitze, mir nur etwas zurecht träume und nichts aktiv für mein Ziel tue - Dann geschieht genau das, was passiert. Nämlich NICHTS.

Verstehe mich jetzt nicht falsch. Ich denke auch, dass ein "positives Denken" die Grundlage eines jeden Erfolges ist. Ansonsten wäre das Ergebnis, die Folge eines Zufalles (was natürlich auch nicht schlimm wäre). "Positives Denken" ist OK, wenn daraufhin auch ein "positives Handeln" folgt. Und nur dann. Aber nur positiv zu denken, aber nichts dafür zu tun, führt zu einem lebenslangen Traum, wie es sein könnte... irgendwann einmal. Zur Selbsttäuschung. Zur Illusion des eigenen Lebens. Zum LOOSER-tum.

Oder bist du da anderer Meinung?

Banzai - Motivations - Technik

Ein netter Spruch, um vor sich selber zu entschuldigen, dass man sein Ziel nicht erreicht hat: "Ich versuche es... Aber irgendwie klappt es nicht." Aha. Aber wenn wir etwas nur versuchen, dann ist es ziemlich sicher, dass wir das Ziel nicht erreichen (wollen).

Versuche einmal eine Faust zu machen... JETZT... Nein, du sollst jetzt keine Faust ballen, du sollst es versuchen. Und? Siehst du es geht nicht. Entweder machst du eine Faust, oder auch nicht.

Aber bei einem "Na, ich versuche es mal. Mal sehen ob es funktioniert..." hat man die Möglichkeit des Versagens schon (fast) mit eingebaut. Also - entweder tut man es, oder man lässt es bleiben. Und wenn es nicht auf Anhieb klappt, dann muss man es eben auf eine etwas andere Weise probieren.

Oder fehlt vielleicht ein wenig Motivation? Als Paradebeispiel für 100%igen Einsatz, stelle ich jetzt mal die Kamikaze-Flieger dar. Mit einem "BANZAIIIIIIIII" stürzten sie sich auf die "Feinde". Das nenne ich 100%igen Einsatz. Und nur so erreicht man sein Ziel.

(Klar das es jetzt keine Aufforderung von mir ist, dass du dir den Schädel einrennen sollst... oder?)

Perfektionismus schadet

Ich kenne einige, die sagen öfter: "Wenn ich etwas mache, dann mache ich es perfekt - oder gar nicht"

Aha! Stimmst du dem zu und denkst, dies ist eine vernünftige Einstellung?

Gegenfrage: Wäre Bill Gates heute der reichste Mann, der Welt, wenn der erst gewartet hätte, bis er ein perfektes Betriebssystem oder das perfekte WinWord programmiert hätte. Nein - Er würde heute noch in der Garage sitzen und hacken.

Denn nichts ist wirklich perfekt. Irgendein Haken findet sich immer. Und wer das "perfekte Ergebnis" als Ziel seiner Handlungen auserwählt hat, baut damit nur künstlichen Stress auf. Mein Tipp: Tue lieber was sinnvoll ist, auch wenn es nicht perfekt ist. Denn eine bessere Alternative bzw. Richtung baut langsam einen besseren Weg auf, auch wenn er nicht perfekt ist.

Die wahren Macher jedoch benutzen die EVWV-Formel. Es ist eine echt verrückte wissenschaftliche Vermutung. Sie lautet: Ich kenne einige Faktoren, einige nicht. Obwohl ich nichts Genaues weiß, stelle ich eine Vermutung an und beginne damit zu experimentieren bzw. zu arbeiten. Ich bin nicht fest daran gebunden und halte immer die Augen auf. Sie beginnen erst mit Mutmaßungen, die sie später durch Tatsachen belegen. Sie perfektionieren sich und ihre Erkenntnisse immer weiter. Sie schaffen sich so ihre eigene Wirklichkeit.

Es ist die Technik der Chaoten, die keine Ahnung haben, anfangen zu experimentieren und später damit ins All fliegen. Soviel zu Thema "Perfektionismus".

Mut zur Langsamkeit

Wer schneller läuft - kommt früher am Ende an.

Leben deswegen Schildkröten so lange?

Vielleicht ist ja was Wahres dran. Mach also ab und zu einmal etwas langsamer. Lass es einfach plätschern. Das befreit und beugt dem Stress vor.

Und wenn es nicht stimmt (..das mit dem frühen Ende), dann macht es auch nichts.

Der PB-Faktor

Was das ist? Der PB-Faktor? Ich sag es dir gerne. Es ist der

Persönliche Bonus Faktor.

Die Frage, die sich jeder stellt, auch wenn er es nicht zugeben kann bzw. will, lautet immer:

"Was springt für mich dabei raus?"

Und damit ist auch schon fast alles gesagt. Solltest du von einem anderen was wollen, biete ihm immer auch etwas an, was ihm persönlich etwas bedeutet. Und sei es nur das Gefühl, dir was Gutes getan zu haben, und das du jetzt in seiner Schuld stehst.

Egal was es ist. Vergesse das nie: Niemand tut auch nur einen Handschlag für dich, wenn nicht etwas für ihn persönlich heraus springt. Niemals.

Andererseits solltest du den PB-Faktor auch nicht mit einer plumpen Bestechung verwechseln. Dies kann bei eingefleischten Gerechtigkeitsfanatikern (ja, die gibt es wirklich) eher ins Gegenteil umschlagen.

Aber die perfekte Anwendung des PB-Faktors zeigt sich in der Redensweise: "Eine Hand wäscht die andere".

So funktioniert das Geschäfts- und Liebesleben. Ausnahmslos.

Die redlich erklommene Karriereleiter

Viele sind stolz darauf, in 20 jähriger Knochenarbeit mühsam die Karriereleiter hoch geochst zu sein.

Und die "große Frustration" setzt dann ein, wenn sie zu spät erkennen, dass sie immer noch ein kleines Würstchen sind, das nur ein paar Sprossen weiter oben liegt. "Scheiße" sage ich dazu.

Denn der gleiche Energieaufwand, oder vielleicht sogar weniger wäre nötig gewesen, um die Leiter zu besitzen.

Aber mach, was immer du willst.

Das einmal gegebene Versprechen

In geistiger Umnachtung, unter Druck oder in sonst einer schwachen Stunde kommt einer daher und labert dich zu, und du versprichst im etwas, obwohl du es jetzt so im Nachhinein betrachtet, eigentlich gar nicht mehr willst. Aber wer "A" sagt muss auch "B" sagen, oder?

Gegenfrage: "Warum solltest du dich an eine dumme, sentimentale Verpflichtung halten, die dich selbst nur benachteiligt? Warum? "

Na siehst du... so einfach ist es...

Stress als Statussymbol?

Kennst du sie auch, diese vielen überarbeiteten Angestellten, Abteilungsleiter und Manager, die allesamt über den vielen unerträglichen Stress im Geschäft klagen? Die aber nichts dagegen tun, sondern fast liebevoll darüber erzählen, was sie tagtäglich aushalten?

Könnte es sein, dass sie es vielleicht genießen? Mir kommt es manchmal so vor, dass Stress für sie fast ein Statussymbol geworden ist. Frei nach dem Motto: "Schau her was ich doch für ein fleißiger Kerl bin. Was ich alles aushalte."

Aber ich sage zu der Thematik: Kämpft keine sinnlosen Kämpfe. Und kämpft nicht darum etwas zu bekommen, was dir das Leben sowieso bringt. Manchmal muss man eben nur ein wenig abwarten.

Jeder steht da wo er stehen will. Denn es gibt auch ein Leben ohne Stress. Man muss halt ab und zu etwas weniger arbeiten - statt mehr. Getreu dem Motto: Beeile dich langsam

Die Relation von Rationalität und Moral

Da geht mir doch die Hutschnur durch, wenn ich die derzeit (August 2001) laufende Diskussion um die embryonalen Stammzellen anhöre. "Sie soll verboten werden", ist die einhellige Meinung der Politiker, und auch die der meisten Menschen, wenn man den gängigen Medien vertraut.

"Das Leben ist heilig, daran gibt es nichts zu rütteln" (wobei jetzt nur noch definiert werden muss, ab wann Leben beginnt) ist ein netter Spruch, der vielen Politikern so leicht über die Lippen kommt, wie einem Pubertierenden ein nächtlicher Samenerguss. Und sie glauben auch noch daran, dass es sich dabei um eine rationale Diskussion handelt.

Doch einmal ehrlich. Was ist an einer Aussage wie "Das Leben ist heilig" rationeller bzw. moralischer, als die Aussage "Schuhe aus braunem Rindsleder sind heilig."? Eben .. nichts.

Beides sind schwachsinnige Aussagen, die mit Rationalität absolut nichts zu tun haben.

Nur ist bei der "Heiliges Leben-Aussage" die Gehirnmanipulation eben schon fast 2000 Jahren im Gange.

Doch nun erst einmal ein Ausschnitt aus der Zeitung "Die Welt vom 2.8.2001":

Im Jahr 318 erfolgte dann der epochale Einschnitt. Kaiser Konstantin, der als der erste christliche Herrscher Roms gilt, erhob das jüdische Verbot der Kindestötung zum Gesetz des Imperium Romanum, das fast den ganzen bekannten Erdkreis umspannte.

Man könnte auch polemisch formulieren: Der Tyrann schaffte in einem Willkürakt das Menschenrecht des freien Römers ab. Denn bis dahin hatte es als selbstverständliches Privileg des "pater familias" gegolten, Säuglinge, die man ihm zu Füßen legte, vom Boden aufzuheben oder nicht. Nur der wurde großgezogen, den er auf den Arm nahm.

Das neue Gesetz war so ungewohnt, dass es nur unter Androhung besonders grausamer Todesstrafen durchgesetzt werden konnte: Wer weiterhin den "Infantizid" als Mittel der Geburtenkontrolle praktizierte, sollte in einem Sack mit lebenden Schlangen ersäuft werden. Gleichzeitig erließ

Kaiser Konstantin die erste Verordnung über Kindergeld. Er bestimmte, dass römische Familien, die zu arm waren, überzählige Säuglinge aufzuziehen, vom Staat unterstützt werden sollten.

... und wegen diesem Kaiser Konstantin-Seppel haben wir heute die Diskussion, ob ein paar Zellen schon menschliches Leben seien, oder nicht. Denn ein paar Kirchenköppe erweiterten dieses Kindstötungsverbot dann auch auf ungeborenes Leben, um ihre Macht über die Frauen zu erweitern. Und jetzt sabbern wir darüber, ob ein Zellklumpen, von 2 Kubikzentimetern, schützenswertes Leben sei, oder nicht.

Nicht dass du jetzt denkst, ich würde Kindstötungen, Abtreibungen und Sonstiges für gut heißen, aber ich wollte nur mal auf diese Hintergründe hinweisen, um zu zeigen, wie rational solche Aussagen sind, und aus welchem Akt Rationalität erschaffen wird.

Und selbst wenn du das jetzt von mir denkst... eigentlich ist es vollkommen egal.

Die Duldungsstarre

Wenn wir vor einer Entscheidung stehen, welchen Weg wir jetzt einschlagen sollen, stellt sich oft ein Zögern ein. Dies ist nicht nur bei Personen so, sondern auch bei Firmen und Nationen. Wenn es nämlich schief geht, bzw. die Ergebnisse anders ausfallen, als wir es wollten, dann haben wir ja eine Ausrede parat. "Wir haben ja nichts gemacht".

Und so, haben wir in einem jahrelangen Lernprozess eine neue Verhaltensweise verinnerlicht.

Die Duldungsstarre: Genau wie bei einem Kaninchen, beim Anblick der Schlange. Toll.

Soziale Motivation

Gestern, als ich mir meine Tageszeitung holte, kamen mir beim Verlassen des Geschäftes 2 Mädels entgegen. Die eine sagte zu ihrer Freundin "...und es ist wirklich gut zu wissen, dass da einer ist, der an dich glaubt...". Die andere erwiderte darauf..."Absolut...". Mehr bekam ich nicht mehr mit. Aber diese Gesprächsfetzen gingen mit nicht mehr aus dem Kopf.

Wieso ist es hilfreich für einen, wenn man weiß, dass irgendjemand anderes davon überzeugt ist, dass man eine bestimmte Sache kann? Wieso geht es einem dann besser, bzw. klappt es dann leichter?

Ist es wirklich der Glaube des anderen, der einen Einfluss auf uns hat? Ich denke nicht. Denn wenn wir es nicht erfahren, was der andere denkt, dann können wir nicht darauf re-agieren. Also ist nur unser eigener Glaube wichtig.

In der klassischen Psychologie kennt man diesen Effekt. Er ist unter dem Begriff "Soziale Motivation" bekannt.

Man hat z.B. das Leistungsverhalten von Marathonläufern und Radrennfahrern untersucht. Dabei wurde nachgewiesen, dass sie eine signifikante Steigerung ihrer Leistung bzw. ihrer Geschwindigkeit hervorrufen, wenn sie der Meinung sind, ihre Aktivitäten werden beobachtet oder kontrolliert.

Willst du also, dass deine Angestellten und/oder Arbeitskollegen besser d.h. effektiver funktionieren, dann gebe ihnen das Gefühl "Big Brother ist watching you!". Hihi... Und schon leisten sie mehr. Aber bitte wohldosiert, zum Wohle aller. Wenn du jetzt einen besonderen Vorteil daraus ziehst, dann wäre das auch OK. Aber verrate es nicht. Sonst setzt das Eskalationsprinzip ein.

Anders herum... Aber das kannst du dir ja bestimmt selber ausrechnen...

Nicht wahr?

Der Hunger-Streik

TOP. Da wird eine britische Reporterin (im Okt. 2001) von den Taliban frei gelassen, weil sie sich des (ihrer Meinung nach) einzigen Mittels bedient hat, um frei zu kommen. Sie hat gehungert und

Erfolg damit gehabt. Respekt. Und das bei Leuten, denen es eigentlich vollkommen egal ist, ob irgendeine (ungläubige) Frau etwas isst oder nicht.

Genau die gleiche Methode hat früher der olle Ghandi oder die 5 Arbeiter, die sich an den Toren ihrer Firma (Juni 2001) angekettet hatten, um ihre Jobs zu behalten (Was ist aus denen eigentlich geworden?), angewandt. Erstaunlich.

Naja, eigentlich auch wieder nicht. Denn, würden sie in einen Atem-Streik treten, hätten sie gerade einmal eine Minute, um etwas zu erreichen. Viel zu kurz. Bei einem Trink-Streik würde das Ganze nur 3-4 Tage dauern. Bei wichtigen Angelegenheiten ist das auch irgendwie zu kurz.

Also macht man was richtig Professionelles. Man hungert und versucht dies auch, mit Hilfe der Medien, in die Öffentlichkeit zu tragen. Was diese natürlich gerne aufgreifen um moralischen Druck aufzubauen. Wer lässt auch schon so eine Selbstaufopferungs-Story sausen.

Wenn du nun am schwarzen Brett in eurer Firma einen Aushang machst, auf dem steht: "Ich trete in den Hungerstreik, und esse erst wieder etwas, wenn mir Frau X einen bläst." Ob das Erfolg hätte? Ich glaube nicht. Verlogenes Pack.

Die Gemeinschaft der Heiligen

Auch wenn ich jetzt Lust darauf habe, mal wieder ein wenig über die Religionen und Kirchen zu meckern, verkneife ich es mir jetzt. Auch wenn der Titel etwas anderes vermuten lässt.

Mir geht es jetzt, in diesem Artikel, um die Gemeinschaft. Die, in der wir ja alle leben.

Und es geht um den Egoismus. Scheinbar sich zwei konträr widersprechende Themengebiete. Aber nur, wenn man oberflächlich über die Thematik blickt.

Der Mensch ist ein soziales Wesen, und eigentlich auch nur in der Gruppe überlebensfähig. D.h. jeder versucht zumindest in ein paar Gruppen Fuß zu fassen. Da ist zum einen die erste und natürlichste Gruppe. Die Familie. Im Laufe seines Lebens, durchläuft er so einige "Interessen-" und "Zweckgruppen". Bei einigen bleibt er ein Leben lang, andere verlässt er nach einiger Zeit wieder.

Findige Denker haben schon frühzeitig erkannt, dass der Zusammenhalt von Gruppen nur von den einzelnen Mitgliedern zu bewerkstelligen ist. Und so entstanden die ersten "Gruppenregeln", die das problemlose Zusammenleben, der einzelnen Mitglieder, regeln sollte. Diese gibt es auch heute noch: Moral und Gesetz.

Denn wenn jeder nur auf seine eigenen Bedürfnisse achtet und verfolgt, ist die Gruppe in der Regel nicht mehr überlebensfähig. (So die These der Gruppe der Gruppenführer und -treuen.)

OK. Man muss kooperieren und handeln. Seine eigene Gruppe unterstützen. Schon um selbst darin leben zu können. Aber muss das bis zur absoluten Selbstaufgabe gehen? Zum blinden Gehorsam, wie ihn (OK jetzt doch wieder ...) die ersten Kirchendenker forderten? Zum blinden Befolgen von Gesetzen und Vorschriften - so unsinnig auch manche sind?

Gruppen sind eine Gemeinschaft, die aus Individuen bestehen, die sich ein gemeinsames Ziel gesetzt haben. Sie sind ein Mittel zum Zweck. Zur Erreichung eines bestimmten Zieles. Aber niemals Selbstzweck, zu der es die früheren Führer von Kirche und Gesellschaft gerne hoch stilisiert hatten und auch immer noch tun.

Sie sagen: "Helfe der Gruppe.", "Gebe dich selbst, für ein höheres Ziel, auf.", "Alleine bist du nichts.", "Egoisten schaden der Gesellschaft." usw. Würg...

Moralische Konformitätsduselei

Als frei denkender Ego-Power-Anwender, erhebe ich keinen Anspruch auf die Richtigkeit meiner eigenen Gedanken und Thesen. Denn ich weiß, dass alles ja nur persönliche und daher rein subjektive Meinungen sind. Irgendeine Aussage ist weder "Richtig" noch "Falsch". Sondern rein private Gedankenkonstrukte auf der eigenen zusammen gezimmerten Wirklichkeitsinterpretation.

So sind die sich widersprechenden Aussagen "Ich verweigere den Kriegsdienst, weil ich mich nicht schuldig fühlen will, den Tod von unschuldigen Menschen zu verursachen." und "Ich gehe jetzt zum Militär, weil ich es geil finde, Tausende von Menschen legal abzuschlachten. Denn um nichts anderes geht es im Krieg." gleichwertig. Es sind, aus Sicht der einzelnen, nur persönliche Meinungen. Rein persönliche Standpunkte.

Egal, wie ich jetzt zu diesem Thema stehe. Ich kann das für mich problemlos akzeptieren.

Was mir aber gehörig auf den Senkel geht, sind diese "mentalen Lemminge", die sich keinen Kopf um "Nichts" machen. Sie blöken nur der allgemeinen gesellschaftlichen und moralischen Strömung nach. Das mag ja auch noch OK sein. Aber dann mit schwachsinnigen - moralischen Argumenten Druck auf "Andersdenker" auszuüben, finde ich schon ein starkes Stück.

Hihi... und solche Leute ärgere ich natürlich sooft ich nur kann.

Aus Überzeugung! Und habe auch noch Spaß dabei.

Der Halo Effekt

In der klassischen Psychologie kennt man den HALO-Effekt, den ich auch schon andeutungsweise in anderen Artikeln erwähnt, aber nie beim Namen genannt hatte. Dies hole ich jetzt hier nach.

Die Halo ist der Lichtkranz um den nebligen Mond (oder um andere Lichtquellen: Sonne, Sterne, Straßenlampen), wodurch er größer erscheint. So auch der Mensch mit seiner umgebenden "Duftwolke" oder Aura oder zugelegten "Macht-Insignien". Jetzt mal so aus der hohlen Tasche schnell erklärt.

Beim HALO-Effekt hat man festgestellt, dass sich jeder Mensch in den ersten 2-10 Sekunden eine Meinung über einen anderen bildet. Ein Vor-Urteil eben, das sich jedoch oft als wahr heraus stellt. In den folgenden 4 Minuten des Gespräches beim Erstkontakt wird diese Meinung gedanklich

erhärtet und bestätigt
verfeinert oder differenziert
oder als falsch verworfen.

Danach steht dieses Urteil relativ unverrückbar fest. Jede Handlung, die der andere jetzt ausführt, wird als Beweis für die Richtigkeit des Vor-Urteils gebildet. Wodurch sich diese jetzt auch noch bestätigt.

Kommt so z.B. ein neuer Kollege im perfekten Anzug am ersten Tag zur Arbeit, obwohl alle eher leger herumlaufen, hat er innerhalb des ersten Tages, das "Das ist ein eingebildeter Fatzke-Label" (mental) aufgeklebt bekommen. Alles, was er ab dann unternimmt, wird als Bestätigung des "Eingebildeten Deppen" - Vorurteil gewertet. Selbst die gleiche Handlung von einem anderen als etwas ganz Normalem angesehen wird.

Und der Anzug im o.g. Beispiel kann im täglichen Leben alles sein: z.B. eine unbedachte Äußerung, die Schuhe, das Auto, die Frisur, das Lächeln, die Art zu laufen ... usw. usw.

Aber so sind sie… die lieben Menschen.

Der Widder - Effekt.

Du hast eine Tochter und dir gefällt es nicht mit was für Typen die sich abgibt? Tja. Dann nörgel' doch einfach ein wenig herum und verbiete ihr den Umgang mit dieser Pfeife. Was meinst du, was dann passiert?

Sie sagt "OK! Ich treffe mich mit dem nicht mehr"? Hihi.. Nein. Wenn du das glaubst, dann liegst du total falsch. Je mehr Druck du nämlich auf sie ausübst, umso stärker schweißt du die beiden damit zusammen.

Und so sind Menschen immer. Verbiete irgendwas und es reizt zum Widerspruch. Druck erzeugt Gegendruck. Eine harte Aktion von dir hat immer eine härtere Gegenreaktion zur Folge.

Dräng jemand so in die Ecke, dass er keinen Ausweg mehr hat, und er senkt den Kopf und nimmt dich auf die Hörner. Genau wie ein Widder.

Der Staubsauger Effekt

In der Kriminalistik, bei der Analyse von Täter-Opfer-Beziehungen kam man zu dem Schluss, dass die Opfer in einer Art Staubsauger-Effekt, die Täter förmlich angezogen haben. Das soll nun keine Rechtfertigung oder eine Teilschuldzuweisung sein. Im Sinne von z.B. bei Sexualdelikten: "Die hat es ja gewollt, so wie die sich angezogen hat". NEIN - DAS MEINE ICH NICHT.

Aber Täter (Im weitesten Sinne gesprochen) suchen sich Opfer und keine Gegner. D.h. sie suchen sich solche Menschen aus, von denen sie meinen, mit ihnen hätten sie ein leichtes Spiel.

So sind Schlägereien oft keine Auseinandersetzung zwischen 2 gleich starken "Prolos", sondern oft eine vom "Täter" (d.h. Stärkeren) inszenierte Handlung, bei der er den Schwächeren immer mehr drangsaliert. Das fängt bei einer verbal-strategischen Anmache "Was guckst du Alter?" an, führt über schubsen, rempeln bis zur Eskalation. Und was macht das Opfer? Es versucht dem Ganzen aus dem Weg zu gehen, und bewegt sich langsam, auf die Attacken - halbwegs rational - reagierend, rückwärts. Der Abstand vergrößert sich und die entstehende Leere muss gefüllt werden. Der Aggressor wird dadurch förmlich angesaugt. Er rückt nach. Und damit ist es entschieden. Das Opfer ist im Rückwärtsgang (Flucht) und der Täter verfolgt (greift an).

Wobei der erste Schritt, das Reagieren auf die verbale Anmache schon ein Anwerfen des Staubsaugers ist. Denn egal was man sagt - wirklich egal was - es wird vom Täter benutzt um weiter zu machen, bzw. um seine Eskalation zu rechtfertigen bzw. um sie weiter zu führen.

Nun kann ich dir aber keinen allgemeingültigen Tipp geben, wie man richtig reagieren soll. Denn jede Situation ist so individuell, wie ein Fingerabdruck. Im Nachhinein lässt es sich immer gut analysieren, ab welchem Zeitpunkt was falsch gelaufen ist. Denn die einzelnen Reaktionen hängen auch immer von der eigenen Persönlichkeitsstruktur ab. Aber sich vorab einmal Gedanken machen, wie man reagieren könnte, bringt einen oft ein großes Stück weiter.

Denn Opfer können wir alle werden - jederzeit. Aber wir haben vorab die Wahl. Sind wir ein "gutes" oder ein "schlechtes" Opfer.

Noch ein Tipp, um den Staubsauger Effekt ein klein wenig zu mildern. Gehe entweder gezielt und konsequent weg, um der Situation zu entgehen. Aber niemals langsam, dich mit dem Aggressor beschäftigend, rückwärts. Lieber seitlich im Kreis um ihn herum, um in eine günstigere Position für deine Gegenaktion zu kommen. Und wenn es unvermeidlich wird, dann gib es ihm richtig herb.

Hoffnung

Wer hofft, der hat schon verloren. Hoffnung ist nur eine Täuschung, bis man die harte und kalte Wahrheit erkennt.

Nichts desto Trotz, kann man hoffen, damit es einem kurzzeitig besser geht. Aber je eher du die Realität begreifst, um so eher kannst du darauf reagieren.

Wenn es dich juckt...

Hast du auch manchmal Bedenken, etwas zu tun, wozu du jetzt Lust hast? Und du zögerst, aus welchen Gründen auch immer?

Dann wirf diese Bedenken über Bord. Ich rate dir:

Wenn es dich juckt... dann kratze dich.

Denn es ist weder ehrenvoll noch zu irgendetwas gut, seine Bedürfnisse nicht auszuleben. Denn nicht erfüllte Bedürfnisse machen dich krank. Also - solltest du wieder einmal irgendwann eine unbändige Lust auf etwas verspüren. Dann mach das einzig Vernünftige...

Kratz dich...

LCE - Life Changing Event

Ich habe es erlebt. Da ist einer ein ganz ruhiger Zeitgenosse und er wird z.B. von seinen Kollegen ausgenutzt, bis ihm eines Tages der Kragen platzt. Er kündigt von einen Tag zum anderen, weil seiner Meinung nach - es ab sofort nicht mehr so weiter gehen kann. Ein (für Außenstehende) unscheinbares Ereignis, lässt die Situation eskalieren. Es ist wie der berühmte Tropfen, der das Fass zum überlaufen bringt. Ein Alles-veränderndes-Ereignis. Ein Life-Changing-Event (=LCE)

Dabei ist es oft gar nicht das Ereignis selber, sondern die individuelle Interpretation desjenigen, dem es geschieht. Seine persönliche Grenze ist erreicht - die Grenze des (mentalen) Schmerzes. Mehr will und kann er nicht ertragen. Und dann geht er los, wie von einer Tarantel gestochen.

Aber so weit braucht man es ja nicht zu kommen lassen. Man kann nämlich jederzeit frei festlegen, ob man etwas in seinem Leben radikal ändern will. Einfach so. Jederzeit.

Denn das LCE ist nicht der Grund, sondern oft nur der Auslöser, für etwas was einen schon länger stört. Und zu sagen "Jetzt reicht es" - das kannst du doch wohl auch so.

Oder etwa nicht?

Das Chaos im geschlossenen System

Wir waren damals eine nette Truppe in der Firma. Perfekt aufeinander eingespielt und auch privat verstanden wir uns gut.

Wir expandierten und ein neuer Kollege wurde eingestellt. Ein ruhiger unauffälliger Zeitgenosse vom Typ "Eigenbrödler". Obwohl er ein neues Aufgabengebiet übernahm und daher nicht in unsere gewohnten Abläufe eingriff, veränderte er unsere Gruppe auffallend.

Nur durch die bloße Anwesenheit, veränderte er unser Verhalten untereinander.

Und dies brachte mir die Erkenntnis, die ich schon einmal gelesen hatte ins Bewusstsein, dass jedes noch so kleine Element in einem geschlossenen System, das ganze System in ein Durcheinander und danach in eine neue Ordnung bringt.

Die Gleichschaltungs-Sucht

Ein großes Manko in unserer heutigen Zeit, scheint mir die Einstellung zu sein, dass wir alle die gleiche Meinung teilen sollten. Ich erkenne eine merkwürdige Gleichschaltungstendenz im Denken und Handeln. Wer auch nur andeutungsweise durchblicken lässt, dass ihm z.B. die "deutsche Vergangenheit" wurscht ist und ihm das ganze Getue um "Wiedergutmachung" (von Leuten gefordert, die keine Opfer waren - an Leute gestellt, die keine Täter waren) aus dem Hals heraus hängt, der wird schief angesehen und ins moralische Abseits gestellt.

"Jaja", denken sich jetzt einige. "So bin ich ja nicht. Ehrlich! Jeder kann und sollte seine Meinung haben. Da bin ich liberal". Aber gleichzeitig befürworten sie z.B. den Antiterror-Feldzug der Amis, bei dem es schon lange nicht mehr um die Bestrafung der Täter geht. Es ging nicht um die 2 WTC-Türme, sondern es sei ein Angriff auf die "gesamten Werte der zivilisierten Welt." (so hörte man es in den Reden vom G.W.Bush und anderen). Also es geht darum, dass jemand "anders" denkt bzw. eine andere "Meinung" hat! Na toll. (Frage: Und denen dann Bomben auf's Dach zu werfen, das ist dann zivilisiert?)

Bevor du vorschnell über einen anderen urteilst, überlege kurz, ob es nicht aus dem Grund ist, weil ihr euch nicht "einig" seid in Bezug auf eure Werte, Vorstellungen, Einstellungen und eurem Glauben? Eine Andersartigkeit weckt schnell "Achtung Vorsicht - Gefühle". Es sind aber nur Relikte aus der Urzeit, bei der alles Unbekannte eine potentielle Gefahr bedeuten konnte.

Innere Helfer ...

Wer kennt sie nicht, die inneren Stimmen, die einen immer daran erinnern, wenn man einmal etwas nicht ganz so "richtig" machen will. Sei es eine Colabüchse einfach so weg zu werfen, bei Rot über eine Ampel zu fahren, den Müll nicht zu trennen, das falsch herausgegebene Wechselgeld einfach einzustecken, der Frau mit dem knackigen Po nachzusehen oder sonst was. Sofort melden sie sich - die inneren Stimmen. "Hey, das darf man nicht.", "Schäm dich", "Das gehört sich aber nicht" usw. Und gewöhnlich stellt sich sofort ein "schlechtes Gewissen" ein, weil man ja weiß, so ganz korrekt war es ja nicht. Oder?

Manchmal loben sie einen ja auch. Aber seltener. Und meist klingen diese verinnerlichten Stimmen, wie die von den Personen, die diese Sätze früher gesagt haben. Menschen, die uns früher erzogen haben. Als da sind - die Stimmen unserer Eltern, Onkels, Tanten, ältere Geschwister, Lehrer, Freunde, Ausbildungsleiter, Pfarrer usw. Alle hatten nur das (ihrer Meinung nach) Beste im Sinn: Uns für eine reibungslose Funktion in der Gesellschaft zu manipulieren.

Und wir haben diese Stimmen und "Regeln" verinnerlicht. Wir wussten ja, was wir durften und was nicht, und "hörten" vorab schon mental die verbalen Strafen unserer "Erzieher". Aber heute sind wir nicht mehr von diesen Personen so abhängig wie früher. Und doch erzeugen wir diese "Stimm-Erinnerungen" aus Gewohnheit immer wieder, weil sie ja auch helfen, uns in der Welt zu orientieren. Sie "sagen" uns was Richtig und Falsch ist. D.h. wir benutzen diese "Erinnerungswiederholungen" um uns an die damals nützlichen Regeln zu erinnern.

Es sind förmlich "innere Helfer" geworden, die uns ständig zur Seite stehen. Leider nehmen diese inneren Helfer ihre Aufgabe oft zu ernst. Manchmal hindern sie uns auch daran, unsere Träume umzusetzen. Wir werden schüchtern und trauen uns nicht, spontan die interessante Person am Buffet anzusprechen, weil uns ein innerer Helfer mit den Worten "Sag jetzt bloß nichts Falsches", vor den Folgen einer Blamage schützen will. Obwohl er eine gute Absicht hat, ist das Ergebnis eher unbefriedigend.

Deswegen kann man auch manchmal den Eindruck bekommen, dass die inneren Helfer etwas kontraproduktiv arbeiten und die Bezeichnung "Innere Bedenkenträger" eher etwas passender wäre. Jedoch arbeiten sie immer mit einer positiven und schützenden Absicht. Jedenfalls meinen sie es gut und handeln so, wie sie es gelernt haben. Aus diesem Grund bleibe ich, in diesem Artikel, bei der Bezeichnung "Innere Helfer".

Wenn dies jedoch öfters passiert und uns so eine verinnerlichte Regel eher schadet als nützt, dann sollten wir sie anerkennen und uns mit dieser Regel bzw. dieser "Stimme vom inneren Helfer" auseinandersetzen.

Im nächsten Schritt könnten wir ja versuchen zu erkennen, welche positive Absicht bzw. welche positive Folge mit der Regel verbunden ist, bzw. welcher positive Zweck damit ursprünglich erreicht werden sollte. Wenn man diesen herausgefunden hat, kann man eine Strategie dazu entwerfen, wie der Nutzen weiter bestehen bleibt, und wir trotzdem unseren eigenen Weg ungehindert auf unser Ziel gehen können.

Oder wir hören einfach nicht mehr hin, verändern die innere Tonart oder sagen der Stimme: "Halt doch einfach mal das Maul!". Oft hilft das schon.

Und wer jetzt meint: "Innere Stimmen? Das grenzt doch an Schizophrenie, das ist doch nicht normal". Diesen Menschen sei die Frage gestellt: Wenn du denkst, in welcher Sprache denkst du dann? Deutsch? Aha... also in Wörtern, nicht wahr? Sind das etwa keine "innere Stimmen"? Eben, sie sind nämlich "Die Sprache unseres Bewusstseins" oder einfach "sinnliche Erinnerungen" an frühere Referenzerfahrungen an die Menschen, mit denen wir damals gelebt haben. Und die kommen eben automatisch wieder in unser Bewusstsein, wenn wir denken.

Das Verlangen nach einem Führer

Da schreibe ich seit Jahren und predige die Thesen der Selbstverantwortung und Selbstbestimmung - und was passiert? Nichts - Absolut nichts.

Es gibt 3 Gruppen von Lesern.

Diejenigen, die den Infos auf dieser Seite von vornherein schon zustimmen und total begeistert sind.

Die andere, die Gegenposition einnehmende Gruppe, die das Ganze sowieso mit immer den gleichen "scheinheiligen Moralsprüchen" ablehnt.

Sowie einer dritten Gruppe, die eine Lösung für ein aktuelles Problem sucht, dann auf diesen Seiten gelangt und sich sofort in die 2 oben genannten Gruppen aufteilt.

Aber ein Wechsel ist selten, wenn nicht gar unmöglich. So gewaltig sind die Denkschienen und Muster.

Aus dieser Überlegung heraus, sehe ich 2 Arten von Menschen. Die einen mit einem Hang zur eigenständigen Individualität, die sich auch dafür einsetzen. Die anderen, die tendenziell eher den Hang zum gesellschaftlichen Gehorsam haben und ja nicht anecken wollen. Solchen, denen immer einer gesagt hat was "Richtig" und "Falsch" ist. Die förmlich nach einem "Führer" schreien, einem der ihnen sagt, wie sie sich zu verhalten haben.

Ich denke, jeder bekommt das wonach er strebt.

Solltest du ein "Führer" sein, dann sage ich dir: "Benutze die Deppen". Sie wollen es so.

Und den "Angepassten" sage ich. "Auf die Knie und dient…. JETZT"

Und dann gibt es noch die Leser die MEINE Artikel mit Interesse lesen... probieren... und das Leben genießen...

Ist "Warten" sinnvoll?

In einem früheren Kapitel habe ich die These verbreitet, dass die Zeit manchmal noch nicht reif für das gewünschte Ergebnis ist, und dass man erst noch ein wenig abwarten muss. Das stimmt auch, wenn man z.B. einen Samen, den man in den Boden pflanzt, erst keimen und das kleine Pflänzchen erst zu einem stattliche Strauch oder Baum heran wachsen muss, bevor er Früchte trägt. Genauso verhält es sich mit den "Dingen", die sich entwickeln müssen.

Wenn man aber im Gegensatz dazu z.B. auf einer Party wartet, bis der perfekte Gesprächspartner auftaucht, so kann es gut sein, dass man an diesem Abend mit keinem anderen spricht. Der Spruch "Alles kommt zu dem der warten kann", stimmt in diesem Falle nämlich nicht.

Meine These dazu: Wer zu lange auf etwas wartet, der bekommt höchstens graue Haare. Und wenn er im Stehen wartet, auch noch Krampfadern.

Der Weg zum Ziel führt nur über eine aktive Handlung.

Der Scientologie - Effekt

Anfang Mai 2002 merkte ich an meinem Counter, dass über diese Seiten in irgendeinem Forum oder Newsletter berichtet wurde. Ich checkte es nach, und fand das Forum auch relativ schnell. Es gab eine rege Diskussion, weil dort irgendjemand meine 100 Ego-Top-Thesen lustig postete. Daraufhin startete eine rege und ausgeglichene Pro- und Kontra- Diskussion. Bis so ein Seppel die Scientologie-Sekte hinter diesen Seiten vermutete. Aus seinen Äußerungen konnte ich erkennen (Er sagte, "das klingt irgendwie nach Scientologie..."), dass er

sich mit den Thesen der besagten Sekte überhaupt noch nicht befasst und
z.B. meine Message noch nicht einmal im Ansatz begriffen hatte.

Aber das passiert mir öfters, daran bin ich gewohnt. Obwohl ich (und wer mich kennt bzw. meine Seiten aufmerksam liest, dies bestätigen kann) wirklich absolut nichts mit irgendwelchen Sekten, Kirchen, Institutionen und Autoritätsstrukturen am Hut habe.

Interessant finde ich jedoch, dass mit den Aufkommen des Verdachtes, ich stehe besagter Sekte nahe, oft den gesamten Thesen auf einmal ablehnend gegenüber gestanden wird.

Aber das ist ja nicht nur bei mir so.

Man kennt das aus amerikanischen Filmen. Dort wird z.B. vor Gericht oft versucht, einen Zeugen auf Grund eines anderen Beispiels unglaubwürdig dastehen zu lassen. Aus der Analogie heraus, von einem Gebiet oder Verhalten auf die Glaubwürdigkeit im Gesamten zu schließen, wird der Aussage weniger Glauben geschenkt oder sie sogar komplett angezweifelt.

Oder der seriöse Nachrichtensprecher verliert auf einmal seine Glaubwürdigkeit, wenn bekannt wird, dass er seine Frau mit einer 20 Jahre jüngeren Freundin betrügt.

Oder die vielleicht vorhandenen Spezial-Kenntnisse auf einem Gebiet von einem Menschen ablehnen, weil man erfahren hat, dass er ein Mörder und Kinderschänder ist. Oder die rhetorischen Tricks und Methoden nicht benutzen, weil Hitler und Göbbels sie auch perfekt angewendet haben.

Die Beispiele lassen sich beliebig fortführen, nicht wahr...

Doch jetzt möchte ich aber dazu einmal eine Frage stellen: Hört ihr alle, die bei den oben genannten Beispielen zustimmend genickt haben, sofort mit dem Atmen, Trinken und Schlafen auf, weil ja auch alle Scientologie-Mitglieder, Mörder, Kinderschänder, Bösewichte und Volksverhetzer dies tun?

Nein? Natürlich nicht. Das würde ja euer Ende bedeuten. So wichtig ist es euch dann ja doch nicht. Betroffenheit zeigen? JA natürlich! Aber nicht so viel, dass es einen schmerzt. Stimmt's?

"Selektive Scheinheiligkeit" fällt mir dazu spontan ein.

Der gesellschaftliche Druck

Die Polizei hat ein neues Spielzeug. Den Massen-GEN-Test. Auf einmal werden alte Fälle aufgerollt und ganze Städte dazu aufgefordert sich freiwillig einem Gen-Test zu unterziehen. Bitte schön, was ist denn eine "aufgeforderte Freiwilligkeit"? Das ist doch der klassische Widerspruch an sich. Und das absolut Freche daran finde ich, ist öffentlich zu erklären, es soll ein "öffentlicher gesellschaftlicher Druck" aufgebaut werden. Denn der ist ja gewollt. Nach dem Motto: "Wer nichts zu verbergen hat, der kann sich ja testen lassen."

Und jetzt sind wir beim Thema. Gesellschaftlicher Druck. Er basiert auf nichts anderem als der Angst vor der Ablehnung, der eigenen Person. Und das Werkzeug dafür ist eine primitive Erpressung. Entweder tust du was wir von dir verlangen, oder wir zeigen jedem was für ein abscheuliches Mentalschwein du bist. Egal ob des jetzt im Großen wie beim Massen-Gen-Test, oder im kleinen Bereich wie z.B. auf einer Party geschieht, wenn dich jemand frech und hinterhältig fragt "Sag mal gehst du vielleicht fremd?".

Früher mag das ja das sichere Todesurteil gewesen sein, wenn man nicht mehr auf den Schutz der eigenen Sippe vertrauen konnte. Aber heute? Heute kann jeder selbst, wenn ihn keiner mehr beachtet, einfach sein "Bündel" nehmen und in einen anderen Stadtteil ziehen und dort machen was er will. Und auch noch Spaß dabei zu haben. Sofern ihm das überhaupt etwas ausmacht, denn schließlich leben in den Großstädten so viele eng bei einander und doch kennen sie ihren Nachbarn nicht einmal vom sehen.

Und den meisten ist es nach einiger Zeit sowieso egal. Und den wenigen, die immer wieder darauf herumreiten sind selber "arme Schweine", weil in ihrem Leben nichts Aufregendes passiert.

Also was juckt's dich... was irgendwelche Looser denken?

Die Bestätigungs-Frage

Wer mit dem "Ergebnis" seiner Arbeit zu seinem Chef rennt und unterwürfig fragt "Ist es so recht?", dem geschieht es nicht besser.

Der selbstbewusste EP-Mensch jedoch weiß, dass er…

alles nach seinen Möglichkeiten richtig gemacht hat,
das Recht hat Fehler zu machen
jederzeit dazu lernen kann,
mit oben gestellter Frage die Kritik geradezu heraufbeschwört.

Oder?

Der Tarnkappen-Effekt

Solche Menschen gibt es. Unauffällige und fast unsichtbare. Nein, nicht richtig. Aber irgendwie schon. Ich meine solche, bei denen man, wenn man sie später einmal auf einem Foto von einer Party sieht, fragt, "Wer ist denn der da? War der auch da?". Ich weiß es, denn ich war auch einmal so einer. Und bin es heute noch - Aber nur wenn ich es will.

Diese Tarnkappe besitzt fast jeder. Man muss nur ein wenig leiser sein und bei Diskussionen einfach ruhig bleiben. Sich unauffällig kleiden und auch sonst irgendwie nicht auffallen. Kurz gesagt "Mausgrau und langweilig" sein.

Jeder wie er mag. Aber viele beklagen sich z.B., dass sie bei einer Beförderung immer übersehen werden. Doch vieles davon sind selbst gemachte Probleme.

Wer sich unauffällig kleidet, muss damit rechnen übersehen und/oder nicht wahrgenommen zu werden. Und wer sich jetzt noch allgemein konform verhält, eben so, dass er nicht auffällt, der muss sich nicht wundern, wenn andere an ihm vorbei ziehen. Um aufzufallen muss man eben etwas anders reagieren, als man es im Allgemeinen erwartet. Nicht viel, sonst kann man leicht in die Ecke eines Sonderlings gestellt werden. Also erst integrieren und dann "schrullig-individuelle" Akzente setzen. So als Teil der eigenen Persönlichkeit eben. Und schwupps, ist man selbst der Raser, auf der gesellschaftlichen Überholspur.

Der schmale Grat.

Ich bekomme oft die Frage gestellt, ob ich wirklich immer alles so übertrieben sarkastisch und extrem sehe. Und dazu sage ich jetzt einfach mal so "NEIN, das tue ich nicht." Aber ich versuche immer alles aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. So ist es meist eine Wanderung auf einem schmalen Grat.

Da wäre z.B. eine Firmenpension eine gute Art für ein soziales Engagement. Viele sagen sofort: "Toll, die tun was für ihre Angestellten". Auf der anderen Seite binden damit die Arbeitgeber die Angestellten für eine gewisse Zeit an sich. Denn meist muss der Mitarbeiter mindestens mal 5 Jahre dort beschäftigt sein, bis er überhaupt einen Anspruch darauf hat. Geht er früher, dann verfällt dieser. Und das nenne ich dann "Manipulation" oder "eine leichte Form einer Erpressung." Und dies verbalisiere ich dann halt einmal auf dieser Webseite.

Nicht dass ich dieses Verhalten der Arbeitgeber verurteile. Nein, denn jeder beachtet immer den persönlichen Bonusfaktor (PBF). Die Kleinen genauso wie die Großen.

Was ich aber verurteile ist, dieses PBF-Verhalten zu leugnen aber es dennoch zu verfolgen. Und ganz schlimm sind die, die es tun, es aber vor sich selber noch nicht einmal eingestehen wollen, dass sie auch auf ihren Vorteil sehen. Solche gibt es nämlich auch. Und das werden/sind dann die schlimmsten Moralkasper.

Vogel-Strategien

Gestern las ich ein interessantes Buch "Unter Pinguinen" (teaching penguins to fly) von BJ.Gallager & Warren H. Schmidt. Es behandelt die Thematik, wie Menschen in Firmen miteinander umgehen und welche Mechanismen dabei auftreten. Aber das Lustige daran ist, es ist kein trockenes Managementbuch, sondern es erzählt eine Geschichte (Metapher) über verschiedene Vögel im Land der Pinguine, in Comic-Form.

Und im Anhang gibt es eine Übersicht, welche verschiedenen Vogel- bzw. Menschentypen es gibt. Keiner ist besser oder schlechter, sondern ein individueller gelebter Ausdruck der eigenen Prinzipien und Sichtweisen.

Also sei gespannt auf die verschiedenen Vogelarten im Menschen:

Lachmöwen
Sind immer da und versuchen das Beste aus einer Situation heraus zu holen. Die wahren Überlebenskünstler.

Papageien
Ahmen das Umfeld perfekt nach und versuchen sich so gut wie möglich anzupassen. Sie plappern die meiste Zeit, und meistens genau das nach, was sie ständig von den anderen zu hören bekommen.

Rebhühner
Verhalten sich neutral und tarnten sich gut. Sie werden somit ein Teil des Ganzen und werden auch nicht bemerkt und daher auch nicht befördert. Aber sie haben ein ruhiges Leben. Meist als Beamte. Eine 20 jährige Firmenzugehörigkeit ist für sie oft keine Seltenheit.

Kanarienvögel
Sind farbenfroh und unwiderstehlich. Sie stehen im Zentrum der Aufmerksamkeit. Oft als Starverkäufer.

Eisvögel
Sind schnell und tüchtig. Und springen immer ins kalte Wasser um einen fetten Fisch heraus zu holen.

Strauße
Stecken den Kopf in den Sand und tun so als wäre alles OK. Aber wenn es brenzlig wird, so rennen sie so schnell wie möglich weg.

Hühner
Ducken sich und gackern unentwegt. D.h. sie jammern über alles, wie schlecht es doch ist. Aber sie würden nie etwas dagegen unternehmen.

Pinguine
Sind Massenvögel. Einer sieht wie der andere aus. Wie unsere Manager. Sie tun alle das Gleiche und sie tun es nur zusammen.

Schwäne
Erringen Respekt durch ein würdevolles Auftreten. Sie strahlen eine innere Ruhe aus.

Geier
Sie machen die Jobs, die kein anderer machen will.

Eulen
Die Eulen sind die Experten, die einem ständig etwas erklären wollen.

Tauben
Sind Friedenstifter, Vermittler und Problemlöser

Adler
Sie fliegen hoch um die Situation zu überblicken und übernehmen dann eine führende Rolle.

Pfauen
Machen andere sprachlos durch ihre unglaubliche Talente und Ergebnisse

Der Quiz Effekt

Schaut man sich, die momentan (Juni 2002) in Mode stehenden Quizsendungen im Fernsehen an, dann merkt man schnell, dass wir alle Idioten sind. Aber alle auf unterschiedlichen Gebieten. Und das ist auch gut so. Vielfalt statt Einfalt.

Das Wissen ist nämlich derart exponentiell angestiegen, dass niemand mehr alles wissen wirklich kann. Aber oft unterlassen viele Menschen manche Handlungen, weil sie noch nicht genug darüber wissen. Ihr nicht vorhandenes Wissen lähmt sie. Bzw. sie lähmen sich selbst.

Aber um jetzt wieder auf die Quizsendungen zurück zu kommen. Oft kennen wir die Antworten nicht genau, aber haben das Gefühl, dass sich eine bestimmte Antwort irgendwie richtig anfühlt.

Vertraue diesem Gefühl, wenn deine bewussten Gedankengänge nicht ausreichen. Um z.B. ein bestimmtes Problem zu lösen. Oft zeigt dir dieses Gefühl den richtigen Weg. Und mit einer durchschnittlichen Allgemeinbildung kommst du auf einen Schnitt von 60:40 und bist damit auf der sicheren Seite.

Und wenn nicht, dann hast du eben nur einen Weg herausgefunden, wie etwas nicht funktioniert.

Der Glaube an die Regel.

Manchmal bekomme ich ein Mail, in der mir ein Leser schreibt, diese oder jene Technik/Regel würden nicht funktionieren. Und meist gibt er mir auch ein plastisches Beispiel, warum es nicht funktioniert hat, und auch gar nicht kann.

Tja, meist muss ich ihm dann auch zustimmen, denn keine Regel und kein Tipp in dieser EP-Bibel ist absolut. Es sind nur Wegweiser, wie etwas funktionieren kann und schon bei anderen und bei mir funktioniert hat. Aber eine 100%ige Garantie kann und will ich nicht geben. Das würde zum einen auch dem Prinzip der Eigenverantwortung widersprechen und zum anderen ist das menschliche Zusammenleben zu komplex, um es in einen Satz zu fassen, und man hätte eine ultimative Gebrauchsanleitung zu Glück und Erfolg.

Ich denke aber auch, dass der Glaube an die Gültigkeit einer Regel, zu einem großen Teil mitbestimmt, ob diese funktioniert oder nicht.

Schon wegen der sich selbst erfüllenden Prophezeiungen.

Der Diäten-Wahn

Schlägt man eine typische Frauenzeitschrift auf, dann gibt es jede Woche eine Menge neuer Diäten: Die Frühlings-, Kartoffel-, Suppen-, was weiß ich nicht noch - Diät.

Es wird ein Bild in den Modemagazinen vermittelt, dass besagt: Je dünner, um so besser.

Mädels, lasst euch gesagt sein: Die nehmen deswegen so dünne Modelle, weil dann der Stoff am besten fällt. Aber es sind die Ausnahmen. Diese Models hungern sich über die Runden. Und sich zu quälen, nur um ein paar Gramm weniger zu wiegen, finde ich persönlich weder erstrebenswert noch besonders nachahmenswert.

Mein Tipp: Verzichte niemals auf den Nachtisch. Denn das Leben bietet noch etwas mehr als Entbehrungen.

Griffige Frauen sind TOP. Und welche die nach dem Essen kotzen - salopp gesagt: ein FLOP.

Die Quelle der Glaubwürdigkeit.

Tja, so ist es. Experten (oder solche von denen man meint, sie wären welche) stehen immer mit Rat und Tat. Oft ergießen sie ihren Senf, mittels der Medien, den unwissenden Bürgern aufs Haupt.

Nun gut. Da wir alle Idioten sind, nehmen wir gerne einen nützlichen Rat an. Daran ist ja auch nichts Schlechtes. Denn es kommt auf den Experten an. Doch da gibt es oft riesengroße Unterschiede.

Wir bewerten immer die Aussagen eines Experten, aus unseren eigenen Referenz-Erfahrungen mit ihm. Hat er sich als glaubwürdig herausgestellt, dann vertrauen wir ihm. Im Scientology-Effekt beschrieb ich die Vertrauenswürdigkeit des Experten an sich. Aber auch die Quelle, in der dieser Experte z.B. sein Wissen verbreitet, wirkt in der Glaubwürdigkeit mit ein.

Einen Steuer-Tipp aus der Zeitschrift "Capital" hat eine ganz andere Gewichtung, als wenn der gleiche Autor diese Erkenntnis z.B. in der "Bravo" oder in der "Neuen Revue" geschrieben hätte.

Und das finde ich beeindruckend. So einfach lassen wir uns manipulieren. Toll.

Der Oberlehrer-Effekt

Vor einigen Jahren schrieb ich den Artikel zum Paradiesprinzip. Und fast der gleiche psychologische Mechanismus, wird hier wirksam.

Man kennt sie, die allseits beliebten selbst ernannten Wächter von Moral und Ordnung. Denn die Erziehung zum gesellschaftlichen Synchron-Gehorsam startet mit dem Tag der Geburt.

Und so ist es auch für mich nicht weiter verwunderlich - Nein - sogar eine logische Fortsetzung, dieser Erziehungs-Gehirnwäsche, dass uns einer anzeigt, wenn wir z.B. um 3 Uhr eine rote Ampel überfahren. Selbst wenn kein Schwein auf der Straße zu sehen ist, niemand geschädigt, behindert oder irgendwie beeinträchtigt wird, so fühlt sich doch irgend so ein Affe dazu berufen, den Polizisten oder Gesetzeshüter zu spielen.

Denn was Recht ist, muss ja Recht bleiben.

Die Ausstrahlung des Ersten

And the Winner is...

Die Ausstrahlung des Ersten ist wesentlich höher als die des Mittelmäßigen. Ein Phänomen, das gleichsam im Status eines Naturgesetzes steht.

Eine Nasenlänge macht den Unterschied zwischen Sieger und Verlierer aus. Den ersten Menschen auf dem Monde kennen fast alle. Aber wer war der Zweite? Oder wer war der 3 Astronaut, der die beiden wieder eingesammelt hatte? Nun? Siehst du... genau das meine ich.

OK - nicht jeder kann der Erste sein. Muss ja aber auch nicht. Erwecke nur den Anschein. Das reicht oft schon aus, um interessant zu wirken.

And the "Blender" is...

Relative Gleichberechtigung von Frauen

Es ist schon beeindruckend, wenn man sich die "Gleichberechtigungs-Diskussionen" betrachtet bzw. ihnen zuhört. "Das ist nicht gerecht...", "Das verstößt gegen das Gleichheitsprinzip" usw. usf., hört man immer wieder. Nur - wenn es um die Gleichberechtigung von Frauen geht, dann scheint es oft eine "regelmäßige Ausnahme" zu geben:

Erzielt eine Frau Gewinn aus der "Gleichberechtigung", dann ist ihre Welt in Ordnung. Erlebt sie einen gleichberechtigten Verlust, dann schreit sie auf. Ein Ruck geht durch die Bevölkerung und Gesetzgebung. Sie sind ja Jahrhunderte lang benachteiligt worden. Damit muss Schluss sein, auch wenn die Benachteiligung irgendwie auf einer Gleichberechtigung beruht. Dann wird dem Mann die Berechtigung wieder genommen und er wird, durch die Frau mit der Waage (Justitia), wieder gleichgestellt.

Kann mir das vielleicht einmal einer erklären?

Das Lebensdilemma

Die Prüfungsfrage:
Du bist spät abends mit dem Auto unterwegs, während draußen ein wildes Sturmwetter bläst. Du fährst an einer Haltestelle vorbei und siehst drei Leute, die auf einen Bus warten. Eine alte Frau, die aussieht, als ob sie gleich sterben wird einen alten Bekannten, der dir mal das Leben gerettet hat und die perfekte Frau deiner Träume.

Dein Dilemma:
Dein Auto ist ein zweisitziger Roadster, es kann folglich nur ein Passagier in deinem Wagen mitfahren und, wenn du einmal die Haltestelle verlassen hast, kannst du nicht mehr umkehren.

Wen würdest du mitnehmen? Denk nach, bevor du weiter liest.

Dies ist ein moralisches und ethisches Dilemma, das als Teil eines Eignungs-Tests für Börsen-Makler im Warentermin-Geschäft verwendet wurde.

Deine Zukunft könnte also von deiner Antwort abhängen.

Du könntest die alte Frau mitnehmen. Vielleicht wird sie sterben, deshalb sollte man sie als erstes retten;
Du könntest den alten Freund mitnehmen. Dies wäre die Gelegenheit, deine Lebensschuld zu begleichen;
Andererseits triffst du vielleicht nie wieder deine Traum-Frau.

Derjenige, der den Job bekam (von 200 Bewerbern), hatte kein Problem, eine Lösung zu finden.

Die Lösung:
Die Antwort des akzeptierten Bewerbers:

Ich würde meinem alten Bekannten den Autoschlüssel geben und ihn bitten die alte Frau ins Krankenhaus zu fahren. Danach würde ich mit der Traum-Frau auf den Bus warten.

Wir können mehr erreichen, wenn wir unsere sturen Gedankenbegrenzungen aufgeben und außerhalb dieses Rahmens denken.

Aber keiner der 200 Bewerber gab allerdings die einzig logische Antwort.

Die lautet selbstverständlich:

Die alte Frau überfahren, um sie von ihrem Leid zu erlösen. Die Traum-Frau auf der Motorhaube bis zur Bewusstlosigkeit durchvögeln und anschließend mit dem alten Freund zum Saufen in die nächste Kneipe fahren.

Verdrängungstypen

Kennst du solche Typen auch? Solche notorischen Verdrängungstypen, die immer so tun, als ob es nie passiert ist? Oder es diese oder jene Sache nicht gegeben hat? Solche, die gemeinsame Erlebnisse einfach ignorieren? Über etwas nicht reden wollen, was geschehen ist? Die, wenn sie schon einmal mit dir darüber reden, es ins Lächerliche ziehen oder es mit einem "So bin ich nun mal." abtun?

Ich überlasse die praktischen Beispiele jetzt einmal deiner Fantasie. Denn, wenn du sie kennst, dann weißt du, was ich meine - und wenn nicht, dann ist es sowieso egal.

Also früher habe ich mich oft darüber aufgeregt, aber mit der Zeit lernt man (ich) dazu. Wenn einer etwas bewusst verschweigt und nicht darüber reden will, es dadurch verdrängt, dann ist das ganz und gar seine/ihre Entscheidung. Da du nicht Gedanken lesen kannst, solltest du es auch nicht weiter unnötig versuchen. OK - ein oder zweimal kannst du es ja probieren. Aber wenn dann absolut nichts rüber kommt, dann akzeptiere es einfach. Nimm es als gegeben an. Er/Sie will, oder kann es einfach (noch) nicht. Und der Wille, die Pflicht zur Selbstverantwortung ist (zumindest mir) heilig.

Also: Mach was du willst. Mach es weiter, wie bisher, oder sonst was. Hauptsache es ist das, was du möchtest. Die Entscheidung liegt bei dir. Immer. Aber lass dich von dem anderen nicht beeindrucken. Es ist ihm nämlich vollkommen wurscht, wie es dir geht.

Der heiße Brei

Kürzlich unterhielt ich mich mit einer Bekannten. Sie erwähnte in einem Nebensatz, dass es schon schlimm wäre, wenn man (sie meinte sich damit) seine Meinungen, Wünsche und Erwartungen klar artikuliert. Oft bekommt man dann einen auf den Deckel, so sagte sie.

Das mag stimmen - könnte aber auch eine simple sich selbst erfüllende Prophezeiung, oder eine Generalisierung sein. OK - Es hat bestimmt einen Grund, wie sie zu ihrer Meinung gekommen ist, und aus Sicht ihrer Erfahrungen ist sie bestimmt auch zutreffend.

Ich persönlich denke aber, man sollte eher der Tendenz zur Klarheit angetan sein. Es sei denn, du arbeitest in der Politik, der Werbung, als Makler, Autoverkäufer oder bist ein Kirchenpfutzi. Aber sonst ist es effektiver, nicht um den heißen Brei herum zu reden. Den anderen direkt zu fragen oder aufzufordern bringt direkte Ergebnisse. Den Weg über vorgeschobene Gründe (=Vorwände) zu wählen ist a) mühsam und zeigt b) von einer Unsicherheit in Bezug auf den Partner oder die Situation und letztendlich c) von einem schwachen SWG.

Mir wurde es vor Jahren einmal schlagartig klar. Ich war auf einem Geburtstag von einem Kunden eingeladen und nahm eine Bekannte von einem befreundeten Pärchen mit. Wir waren das erste Mal alleine unterwegs, d.h. ich hatte sie gefragt, ob sie mit käme. Als wir gegen 23.00 Uhr gerade auf der Autobahn fuhren, fragte ich sie unsicher "Was machen wir denn jetzt noch?" Sie antwortete nur: "Bei mir gibt's morgens Frühstück!". Und damit war alles klar. Aus der Nacht wurden 4 Jahre.

Wenn es eine richtige Liebe/Freundschaft/Partnerschaft ist, dann sollten keine gesellschaftlich-moralischen (Benimm-) Regeln, wie man sich zu verhalten hat, gelten. Jede "Beziehung" ist einzigartig und individuell. Sie sollte nicht durch Verhaltensnormen (= einengende Korsette) reglementiert werden. Jetzt bin zwar mit den letzten 2 Absätzen irgendwie abgedriftet, aber egal.

Automatische Verhaltensmuster steuern uns ständig

Jedes Verhalten, jede Bewegung bildet sich fast automatisch zu einem Muster aus.

Einmal ausgebildet läuft es fast von alleine ab. Als exemplarische Beispiele biete ich jetzt einmal das Autofahren, Radfahren und das Schwimmen an. Selbst nach Jahren, ist es latent vorhanden und kann relativ schnell reaktiviert werden.

So sind ca. 7.000-10.000 Wiederholungen nötig, um ein Verhalten, eine Fähigkeit oder ein Bewegungsmuster zu automatisieren, damit es automatisch zu einer intuitiven Routine wird, welches auch unter Stress ausgeführt werden kann. Es half dem Yeti zu überleben und ist daher eine normale und gute gemeinte Eigenschaft unseres Körpers/Gehirns.

Auf der anderen Seite sind daher fast alle Tätigkeiten, Verhaltensweisen und Reaktionen von uns zu 99% antrainierte Muster. Wie wir uns mit anderen unterhalten und auf sie reagieren; wenn wir etwas einkaufen; uns für oder gegen etwas entscheiden; wie wir morgens aufstehen; den Abend verbringen usw. geht meist auf unsere erlernten Verhaltensmuster zurück. D.h. wir agieren meist nicht optimal, sondern so, wie wir es irgendwann gelernt haben. Und doch gibt es meist andere, vielleicht auch bessere Muster, die wir nur nicht sehen bzw. kennen. Wir haben es immer schon so gemacht, wie wir es gerade tun, und das hat sich ja bewährt.

Aber - Wenn wir immer etwas genau so tun, wie wir es schon immer gemacht haben, dann bekommen wir auch immer nur das, was wir schon immer bekommen haben.

Deswegen sollten wir ab und zu mal darüber nachdenken, ob man nicht auch anders reagieren kann.

Hihi.. gerade sehe ich, dass ich schon einmal einen Artikel mit ähnlichem Inhalt geschrieben habe. Und zwar das Muster-Prinzip.

Gedanken zur Sexual-Moral

Mit diesem Artikel verfolge ich jetzt einmal keine spezielle Absicht, sondern philosophiere einfach einmal frisch darauf los. Und zwar über ein Thema, was mir die letzte Zeit besonders häufig auffällt. Die Sexual-Moral.

Menschen sind soziale Wesen, möchten bestimmten Gruppen zugehören, und mit einem Partner zusammen sein. Kurz gesagt ist die Suche nach persönlicher Nähe und Intimität ein elementares Grundbedürfnis.

In unserer Gegend, zu heutiger Zeit ist ein hohes (Partnerschafts-)Ziel die "Monogame Beziehung". Ob das jetzt genetisch bedingt ist oder über eine soziale Dressur erfolgt ist, darüber mögen sich die Gelehrten streiten. Ich denke jedoch es geschah durch die Jahrhunderte lange kirchliche Gedankenkontrolle. Und das Ergebnis: Diese Idee der monogamen Sex-Beziehung sitzt bombenfest.

Denn ein weiteres externes Sexual-Verhältnis bekommen die wenigsten locker hin. Unterhältst du dich über das Thema oder siehst dich einmal mit offenen Augen um, dann erkennt man ganz schnell, was abgeht. Das schlechte Gewissen wütet und richtet unendlichen Schaden an.

Da werden einmalige Seitensprünge gebeichtet, obwohl sich dadurch nichts verbessert. Oder das Lustigste überhaupt: Viele potentiell gute Beziehungen werden gar nicht begonnen, weil einer der Partner womöglich noch in einer festen (dem Untergang geweihten...) Beziehung steckt und der andere deswegen vorab blockt. "Soll er/sie sich doch erst einmal trennen" hörte ich die letzte Zeit oft, wenn das Gespräch auf dieses Thema kam. "Erst Schluss machen, dann den/einen neuen Partner suchen", ist eine gern zitierte Entweder/Oder - Denkweise.

Aber es gibt auch ein "Gleichzeitig“ oder ein "Alles zu seiner Zeit"!

Besonders aufgefallen ist mir dies in einer aktuellen (Mai 2003) Fernseh-Actionserie. In "Alias". Darin killt die Titelheldin lächelnd reihenweise andere Agenten, bekommt aber die Krise, wenn sie den Freund von ihrer besten Freundin mit einer anderen erwischt. OK - gewiss es ist nur ein Drehbuch. Aber irgendein Affe hat sich so einen Schwachsinn ausgedacht. Und das Schlimme daran finde ich ist, dass unsere Kinder und Jugendlichen mit so einem Müll mental zupenetriert werden, das sie gar nicht anders können, als die allgemeine Tendenz zu übernehmen, die besagt: Sexuelle Treue ist höher zu bewerten als das Leben an sich. Eine schöne Wertigkeit haben wir da.

Eine tolle Welt/Gesellschaft ist das, in der wir da leben.

Sprachliche Killer-Phrasen

Jeder kennt - jeder hat sie drauf. Sprachliche Formulierungen, die man einfach planlos so von sich gibt, und die aber weit reichende negative Auswirkungen haben, wenn man diese als gültig erkennt. D.h. sie akzeptiert ohne weiter darüber nachzudenken. Sie verhindern die freie Entfaltung der Möglichkeiten. Halten uns in einem Loop gefangen.

Doch damit ist nun Schluss!

Ich gebe dir einmal ein paar Beispiele und du erkennst, was ich meine:

Man muss sich selbst treu bleiben.
Dieser Spruch meint im Prinzip: Halte starrsinnig an deinen Prinzipien fest. Sei nicht flexibel, denke nicht darüber nach, ob die einmal gebildeten Meinungen noch gültig sind.

Meine Gegenfrage dazu: Was ist dir wichtiger? Deine Prinzipien oder dein Interessen?

„Bleib realistisch“ oder auch „Schuster bleib bei deinen Leisten“
Dies ist ein typischer Spruch, um einen bei der Stange zu halten, damit man sich nicht weiter entwickelt. Denn es ist ja (für den anderen) bequemer so.

„Gefühle haben im Geschäft (Business) nichts zu suchen.“
Auch ein netter Spruch. Aber Gefühle sind Warnsignale vom UC, dass irgendwas nicht stimmt. Über Gefühle kommuniziert dein unbewusster Teil des Gehirns mit dir. Beachte sie und du weißt, ob du auch der richtigen oder falschen Strasse fährst.

Wenn ich was mache dann tue ich es richtig.
Mit richtig meinen solche Leute meist perfekt. Aber nichts ist perfekt. 100%ige Perfektion gibt es nicht. Mit dieser Erwartungshaltung baut man sich nur künstlichen Erfolgs-Druck auf. Mein Tipp: Tue was sinnvoll ist und sch…. auf die Perfektion.

Ich bin nicht gut genug.
Solche Aussagen zeugen von einem Vergleich mit einem zu hohen Ideal.
Wenn man z.B. etwas unternimmt und es ist zu 90% OK, dann ist das fantastisch. Und doch konzentrieren wir uns auf die 10% Fehler. Nochmals: 100% gibt's nicht. Man kann immer etwas zum Meckern finden.

(Ich..) Tue es ganz …. oder gar nicht
Ohne Schweiß kein Preis
Ist im Prinzip wie die beiden vorherigen Sprüche. Selbst eine 10%ige Handlung (wie immer man das auch messen oder definieren will) zeigt Erfolge. Ein Erfolg ist das, was auf eine Handlung folgt. Und jede noch so kleine positive Handlung zeigt ein positiveres Ergebnis, als wenn man nichts getan hätte. Also…. Hauptsache man tut überhaupt irgendetwas.

Wer immer ALLES gibt hat außerdem mit Sicherheit immer ein Ergebnis. Er ist völlig erschöpft. Oder meinst du eine Fliege kommt deswegen durch ein geschlossenes Fenster, nur weil sie stärker mit dem Kopf dagegen fliegt? Na also….

Beiß dich durch.
Ist auch so ein dusseliger Spruch, um einen anderen zu manipulieren. Und wenn man den noch verinnerlicht hat, und zu sich selber sagt, „da muss ich mich eben durch beißen", ist in einem mentalen Problem-Loop gefangen. Frage: Was machst du wenn du auf eine Granitschicht stößt…. Durchbeißen? Haha…

100%ige Leistung?

Wie oft wundern wir uns, wenn wir hören, dass alle anderen schon 100% Leistung erbringen!

Und wie oft wird von uns verlangt, dass wir mehr als nur 100% Leistung bringen müssen, um unseren Arbeitsplatz zu sichern oder weiterzukommen!

Aber die Mathematik und das Englische helfen uns in diesem Fall weiter, das Ziel 100% zu erreichen oder sogar wie gewünscht zu überschreiten!

Wenn man das Alphabet

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

durch Zahlen ersetzt:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26

dann erreicht man mit:

H A R D W O R K (= fleißig arbeiten)
8 1 18 4 23 15 18 11 = 98%

K N O W L E D G E (= Kenntnis)
11 14 15 23 12 5 4 7 5 = 96%

Aber mit:

A T T I T U D E (= Einstellung, Geisteshaltung)
1 20 20 9 20 21 4 5 = 100% erreicht man schon das Ziel

(egal, welche Einstellung man an den Tag legt ...)

Und mit:

B U L L S H I T (= Mist, Scheißdreck, Schwachsinn)
2 21 12 12 19 8 9 20 = 103% erreichen wir die von uns
geforderte "Mehrleistung"

Fazit:
Kenntnis und fleißiges Arbeiten bringen dich nur in die Nähe des Ziels von 100%, aber mit richtigem Mist erreichst du das Maximum.

Und nun noch eine kleine, aber wichtige Anmerkung, wenn du noch mehr erreichen willst, hier der

absolute "Geheimtipp":

A S S K I S S I N G (= Arschlecken, Arschkriechen)
1 19 19 11 9 19 19 9 14 7 = 127 %

Merkst du was ?
Nur mit Letzterem erreichst du das Ergebnis, das deine Vorgesetzten und die Firma eigentlich von dir erwarten ... !!!!

Weiterhin frohes Schaffen und nun weißt du auch, wie du die in dich gesetzten Erwartungen locker erfüllen kannst, dein Arbeitsplatz ist gesichert und dem Erfolg in deiner Firma sind fast keine Grenzen mehr gesetzt ...

Die 10 As der perfekten Personalführung

Alle anfallenden Arbeiten auf andere abschieben
anschließend anscheißen - aber anständig.

Müll-Konzepte

In der französischen Revolution hieß die (Müll-)Parole „Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit“

Das ist und war aus meiner Sicht einer der größten Müllkonzepte des damaligen Jahrhunderts.

Denn Freiheit und Gleichheit sind Konzepte, die sich absolut widersprechen. Wer sich frei entscheiden kann, wonach er streben will erzeugt dadurch UN-Gleichheit. Wenn der erste Bruder nix macht und in der Gosse landet, dem anderen das „raffen“ von Geld über alles geht, so sind diese nicht gleich sondern un-gleich. Nur, dass die Looser dann wieder herumjammern, sie seien benachteiligt, anstatt die gleiche (Jammer-)Energie lieber in aktive Handlungen umzusetzen.

Die Gleichberechtigung bzw. die Gerechtigkeit ist kein Naturkonzept, sondern eine künstlich konstruierte Wahnvorstellung, die vorrangig zur moralischen Manipulation eingesetzt wird. Die Welt ist so, wie sie ist und es gibt keinen Schiedsrichter. Daher gewinnt der, dem es am besten gelingt seine Interessen durchzusetzen und die anderen Interessen zu unterdrücken oder zu zerstören.

Und aus.

Thema Alcopops

Und aus dem IfaVVA (das ist das Institut für angewandte Volksverarschung... manche nennen es auch Regierung) kommt wieder einmal ein Riesenbrüller. Obwohl.. zum brüllen ist es eigentlich nicht. Nur wieder ein Paradebeispiel für das Wendehals- und das Eskalations-Prinzip gepaart mit einen wilden Aktionismus.

Der Vorgang zum Thema Alcopops - Schlagzeilen (03.08.2004 bei Web.de)

"Alcopop-Steuer soll bis Jahresende 5 Millionen Euro bringen."

Berlin (dpa/WEB.DE) – „Fünf Millionen Euro - so viel will Rot-Grün bis Jahresende aus der Sondersteuer auf Alcopops einnehmen. Das Geld soll dann in die Suchtvorbeugung fließen. (...)"

Zur Erinnerung:
Es soll der Alkoholkonsum durch Jugendliche verringert werden. Als Mittel zum Zweck kommt nach der Verkaufsbeschränkung auf 18 Jahre im zweiten Schritt eine Steuer zum Einsatz. Gut, denkt der (H)Erdenbürger – gut, dass die dafür sorgen, dass Jugendliche nicht an die Flasche kommen. Was ist aber wirklich passiert?

„Ab 18" – ist ein magisches Label – wer was auf sich hält, säuft, ist ja schon erwachsen, ist was besseres. Mit dieser Altersbeschränkung ist der natürliche Vorwärtsdrang von Kindern und Jugendlichen beflügelt. Also zunächst profitiert die Industrie von dieser Maßnahme – Fehlanzeige für die Suchtvermeidung bei Jugendlichen.

Zweiter Schritt: Steuererhöhung, um den Preis hochzuschrauben und damit den Jugendlichen den Griff zur Flasche zu erschweren ... Im Zeitalter von 200 -Turnschuhen ein schlechter Witz. Vielmehr wird die gezuckerte (oh oh) Sprit-Plörre noch interessanter gemacht, da sie teuer ist – was teuer ist, ist gut (kennt man ja)

Zwischenbilanz
Jetzt profitieren die Industrie und der Staat durch Zusatzeinnahmen – Fehlanzeige für die Suchtvermeidung bei Jugendlichen.

Dazu jetzt dritte Akt (03.08.2004, web.de): "Industrie trickst Regierung bei Alcopops aus.

Berlin/Hamburg (dpa) – Mit neuen alkoholhaltigen Süßgetränken umgehen die Spirituosenhersteller nach Zeitungsinformationen die seit dem 1. August geltende Sondersteuer für Alcopops.

Um die zusätzliche Besteuerung von 80 bis 90 Cent pro Flasche bei den unter Jugendlichen sehr beliebten Getränken nicht bezahlen zu müssen, ersetzen die Produzenten Alkohol wie Wodka und Rum demnach durch Weinalkohol. Dieser unterliege bisher nicht der Sondersteuer.

Die Marktführer Diageo in Rüdesheim am Rhein («Smirnoff») und Bacardi in Hamburg («Rigo») bestätigen dem «Hamburger Abendblatt» Pläne, auf den erwarteten Absatzeinbruch von bis zu 95 Prozent mit Neuentwicklungen zu reagieren. Statt künftig 2,80 Euro für einen hoch besteuerten Alcopop Klassiker mit Wodka oder mit Rum, dürften die alternativen Produkte rund einen Euro weniger kosten, berichteten auch andere Blätter. Die neuen Mixgetränke sollen dabei ähnlich schmecken und mit fünf bis sechs Prozent den gleichen Alkoholgehalt haben.

Die Drogenbeauftragte der Bundesregierung, Marion Caspers-Merk (SPD), sieht aktuell keinen Anlass, gegen neue alkoholhaltige Süßgetränke vorzugehen, die nicht durch die neue Alcopop-Sondersteuer verteuert werden. «Ich glaube nicht, dass es durch diese neuen Getränke zu einem Substitutionseffekt kommen wird», sagte Caspers-Merk der Deutschen Presse-Agentur am Dienstag in Berlin. Sie werde aber die Entwicklung «genau beobachten» und darüber im nächsten Jahr einen Bericht vorlegen. «Wenn dieser zeigt, dass gehandelt werden muss, dann werden wir handeln.»

Die Sondersteuer auf Alcopops ist seit Montag in Kraft. Die Abgabe beträgt 80 bis 90 Cent für eine handelsübliche Flasche mit einem Inhalt von 0,275 bis 0,33 Liter. Sie gilt für alle Mixgetränke auf der Basis von Branntwein, während Mischgetränke auf der Basis von Wein oder Alkohol davon ausgenommen sind. Ziel der Sondersteuer ist es, den Alkoholkonsum unter Jugendlichen zu verringern.

Also fassen wir zusammen

Der böse, böse Alkohol (Volksdroge Nr. 1; wie war das eigentlich mit dem Steuereinnahmen?) wird durch Altersbeschränkung und Preiserhöhung geadelt. Die Zusatzeinnahmen in der Steuer (Warum eigentlich – es soll doch weniger getrunken werden?) sollen (vielleicht, vielleicht auch nicht wer weiß das schon) in die Suchtvermeidung fließen.

Na ja. Der Dritte Akt ist richtig geil:

Medienwirksames weiteradeln der Alcopops, dann Schaffung von Alcopop light (also die mit dem gleichen Alkoholgehalt und so weiter) die

1. billiger sind (kann sich auch Hänschen leisten)
2. ab 16 verkauft werden dürfen (Wie bitte?)

Nein, kein Jugendlicher wird jetzt billigeres Zeug kaufen... nein, bestimmt nicht. Ja und der teurere Alkohol, der profitiert nicht davon, dass es jetzt heißt: „Hey guck mal der kann sich nur das billige Zeug leisten". Treu sorgende Eltern verbieten vielleicht sogar das scharfe Zeug, um dann die Geburtstagsfete mit dem „Kinder"-Getränk zu versorgen...

Toll, toll, toll jetzt profitieren die Industrie (Alkopop und Alcopop light) und der Staat (doppelt weil ja jetzt doch ein paar Spritties, sogar schon von 16 an, herangezogen werden können) – absolute Fehlanzeige für die Suchtvermeidung bei Jugendlichen.

IRONIE: „Also meine lieben Studenten, so macht man das - Bedarfsweckung mit anschließender Gewinnmaximierung - geschönt durch Gesundheits- und Jugendschutzetiketten. IRONIE ENDE

Frage: Merkt irgendwer noch was?

Womit um alles in der Welt verdient die „Drogenbeauftragte der Bundesregierung" ihr Geld?

Oder ist der Name bereits Programm „Drogenbeauftragte" nicht „Suchtvermeidungsbeauftragte"

Chronische Opfer

Es ist schon schön Leuten zuzuhören, die erzählen was ihnen so passiert ist. Da sagt mir doch eine Kollegin „Die Tasse ist runter gefallen“. Objektiv hört sich das neutral an. Quasi so, als wenn die Tasse auf dem Tisch steht und dann schupps - einfach so auf den Boden landet. Sie ist runter gefallen.

Wäre es nicht richtiger zu sagen „Ich habe sie fallen gelassen!“? Das impliziert jedoch eine Schuld, die ja zweifellos vorhanden ist, auch wenn wir den Vorsatz einmal außer Acht lassen, denn von alleine bewegt sich die Tasse ja nicht.

Oder: „Der Wagen ist weg- und in das parkende Auto gerutscht.“ Der böse Wagen! Heißt es nicht richtig: „Ich bin zu schnell gefahren und habe mich überschätzt und dadurch den Unfall hervorgerufen.“?

Klar das sagt keiner. Könnte ja was kosten. Denn wir haben ja von frühester Jugend an die chronische Opfersprache und -denke gelernt, um Strafen zu vermeiden.

Der feste Status

Im Kreise der Kollegen wird gern und häufig über Chefs, Cheffchens und Abteilungsleiter hergezogen. Sie seien unfähig, menschlich das Letzte, charakterlich verwerflich - die Liste lässt sich beliebig erweitern. Wohlgemerkt im Kreise der Kollegen.

Kaum tritt denen dann dieser miese Chef (s.o.) gegenüber, ist wohlmöglich noch nett und freundlich, schon kommt das "Bauchpinselprinzip" zum tragen. ER (das Alpha-Tier) hat MICH (den hinterletzten) geehrt - vergessen sind alle Klagepunkte - freudig trifft man sich zum Essen, Tennis usw. Bis zum nächsten Mal.

Was passiert denn da?

1. Chef ist klug und weiß wie er uns ran nehmen muss - damit wir die Klappe halten.

2. Er treibt einen Keil des Misstrauens zwischen die Kollegen - immer nur einen herausziehen und ehren.

3. Er festigt seine und meine Position. Wenn ich die "Ehre" annehme, zeige ich ihm meine Wertschätzung und hebe seinen Status. Gleichzeitig bin ich auf die niederen Ränge verwiesen.

Trotz Ehe glücklich?!

Angesicht der Scheidungs- bzw. Trennungsrate in unserem Lande, stelle ich mir die Frage, ob es überhaupt noch sinnvoll ist zu heiraten. Wie dem auch sei - die meisten tun es dennoch bzw. haben es schon getan - und sind unglücklich dabei.

So ging es einem Freund von mir, der sich trotz Ehe eine (erstmal platonische) Freundin zulegte. Er lernte sie einfach so kennen, d.h. ohne irgendeiner Absicht wegen. Aber es entwickelte sich „etwas“ daraus. Dass er verheiratet war kommunizierte er gleich von Anfang an. Da sie ja nichts von einander wollten, außer mal zusammen einen trinken gehen usw. war die auch kein Hinderungsgrund. Letzte Woche aber war es dann soweit. Ein Besuch - ein paar Weinchen - und Schwupps lagen sie sich in den Armen und knutschten, wie die Teenies, so seine Aussage. Es ist aus zeitlichen Gründen (hehehe…) zu nicht mehr gekommen, sagte er auch. Und sie d.h. er wollte es sobald wie möglich wiederholen bzw. fortsetzen. Klar ein Depp ist, wer das nicht will… (das sag ich jetzt mal so).

Und was passierte in der Zwischenzeit. Mausili hat nichts Besseres im Sinn, als mit ihren besten Freundinnen darüber zu tratschen. Auf einmal war das Gezeter groß: „Was willst du denn mit einem verheirateten Mann? Der verlässt doch niemals seine Frau (Wer garantiert das eigentlich?)“ und „Der verarscht dich doch nur, nutzt dich nur aus“ und so einen Müll.

Dass sonst alle von denen an irgendwelche Blender geraten, die, nachdem sie einmal ihr Gürkchen versenkt hatten, sie fallen lassen, wie einen feuchten stinkigen Lappen, blenden sie geflissentlich aus. Tja! Das ist dann eben Pech.

Mädels - ihr werdet verarscht - nach Strich und Faden. Und ihr findet das auch noch gut - Na gut, ein wenig leidet ihr schon. Aber nicht zuviel, sonst würdet ihr ja nicht immer wieder in so eine Schei… treten. Aber mit einem verheirateten Mann was anfangen? Pfui Deibel…

Der bleibt euch wenigstens treu. Auf jeden Fall würdet ihr länger Spaß und Freude mit ihm haben, als mit so einer Flach-Pfeiffe.

Das 1:1 Angleichungsprinzip.

Das 1:1 Angleichungsprinzip ist so massiv und stark, dass selbst Kleinkinder es schon kennen und perfekt anwenden.

Sie stoßen sich an einem Stuhl und tun sich weh. Sofort schreien sie los...und rumms... bekommt der Stuhl einen Tritt.

Daraus leitet sich das Programm ab: Wenn dir jemand für den Wert XX Unlustgefühle verschafft, dann bekommt er Unlustgefühle im gleichen Wert zurück.

Alle Gesetze auf der Welt basieren im Prinzip darauf. Du verstößt gegen eine gesellschaftliche Regel oder ein Gesetz. Diese Aktion hat den Unlustwert YY. Also wirst du bestraft und erhältst dadurch den Unlustwert YY zurück. Das ist die ausgleichende Gerechtigkeit.

Wo wir gerade über Gerechtigkeit reden: Beachte, dass das Konzept "Gerechtigkeit" in der Welt NICHT vorgesehen ist. Es ist erst entstanden, als der Yeti anfing sesshaft zu werden. Da mussten für die reibungslose Funktion der Gesellschaft Regeln her.

Und doch richten sich fast alle danach, weil sie es ja so gelernt haben.

Müssen wir diese jedoch auch blindlings übernehmen?

Bedenke: Alles beruht in unserer Gesellschaft auf einer 1:1 Wert für Wert-Beziehung. Darauf sind alle gesellschaftliche Regeln und Werte aufgebaut. Aber jeder Wert entsteht aus einem Vergleich und aus deiner persönlichen Definition. Du kannst frei entscheiden, ob du diese ideellen Werte anerkennst.

Lange Zeit war mir nicht ganz wohl bei dem Gedanken zu den Grundlagen zu diesem Artikel. Er beschreibt zwar ziemlich genau, den Mechanismus bei der Interaktion von Personen und Gesellschaften, aber es fehlte meiner Meinung nach ein wichtiger Aspekt, weil eben nicht alles auf Lust- und Unlustgefühlen aufbaut.

So suchte, überlegte, forschte ich. ...und fand die Lösung: Das 1:1 Angleichungsprinzip muss erweitert werden. Und zwar um den Engergie-Aspekt.

In jeder Interaktion von Menschen, stecken diese ihre persönlichen Energien, ihre Ressourcen rein. (Energie ist die Summe (oder bei wichtigen Bedürfnissen der Einzelwert) von Aufwand, Gefühlen, Gedanken, Geld, Zeit und allem anderem...) Und sie erwarten vom anderen, er müsse auch gleich viel Energien in diese Beziehungen stecken, sonst ist sie einseitig. Der eine gibt, der andere nicht, oder noch schlimmer, er nimmt nur, d.h. er zieht nur Vorteile aus dieser Beziehung. Das ist schlecht, ganz schlecht. Die Probleme sind damit fast vorprogrammiert.

Wenn du z.B. die Diskussionen über die männliche Mithilfe im Haushalt einmal unter diesem Aspekt betrachtest, wird es dir bestimmt klarer. Oder?

Das Paradiesprinzip.

Es ist kurz erklärt. Auch wenn ich sage, dass du die Kirche meiden sollst, leihe ich mir aus der Bibel, die Geschichte mit dem Paradies aus.

Du folgst den Ego-Power Prinzipien, hast Erfolg, fühlst dich gut, gehst deinen Weg, und findest mit 100 %iger Sicherheit eine Schlange, die dich verführen will. Das ist so sicher, wie der Sonnenuntergang am Ende eines Tages.

Irgendjemand ist immer neidisch, führt ein mittelmäßiges Leben und kann es nicht leiden, dass es dir gut geht. Pass auf, sei wachsam.

Ein weiterer Stolperpunkt auf dem Weg zum Erfolg, bist du selber. Viele Erfolgreiche, dessen Leben ich analysierte, sabotierten sich früher oder später selber. Teils aus gemischten Gefühlen bzw. Programmen oder auch nur aus Unwissenheit und Nachlässigkeit heraus.

Stillstand ist ein Rückschritt. Du musst deine Ziele immer im Auge behalten und daran arbeiten. Die Schlange der schlechten negativen Meinungen, Stimmungen und Kommentare, kommt immer leise aber unausweichlich, in dein Paradies. Sei wachsam und bekämpfe jeden noch so kleinen Angriff auf deine Ziele, Lebensvorstellungen und Pläne mit aller Härte, die du aufbringen kannst.

Es ist dein Leben, dass du versauen lässt.

Das Evolutions-Prinzip.

Vor ein paar Jahren, ereignete sich in den (ich glaube) italienschen Alpen ein Erdrutsch, der ein ganzes Tal verwüstete und unbewohnbar machte. Man war schlau genug oder nur zu faul, und ließ es einfach unberührt liegen. Nach 2-3 Jahren zeigte sich dort eine intakte Flora und Fauna (das ist die Pflanzen- und Tierwelt), die sich in perfekter Harmonie, im Gleichgewicht befand. Seltene, in der Region fast ausgestorbene Vögel und Pflanzen, siedelten sich dort wieder an. Der Erdrutsch hatte eine Umgebung geschaffen, die perfekt auf die Bedürfnisse der Vögel und Pflanzen abgestimmt war, sodass es unausweichlich war, dass sich genau die passenden Exemplare dort ansiedelten.

Hier zeigt sich das universelle Evolutionsprinzip. Eine Umgebung zieht genau die speziellen Lebewesen (mit den entsprechenden Verhaltensweisen) an, die darin perfekt hinein passen. Entweder siedeln sich existierende Lebensformen (Tiere und Pflanzen) an, oder wenn es sie nicht gibt, entwickeln sich neue. Verändern sich die Umweltbedingungen, so wandern die Lebensformen ab, sterben aus oder passen sich neu an.

Genau das passiert immer und überall. Schau nur hin. Ob im Beruf, in der Familie, im Garten, im Freundeskreis oder im Verein, es ist immer gleich. Verändert sich aus irgendeinem Grund die Gegebenheiten, gehen die Lebensformen ein, die sich nicht anpassen können und neue entstehen,

die dort besser existieren können. Du kannst zwar versuchen die Umgebung wieder so zu verändern, dass du dort wieder einfach und zufrieden leben kannst, aber das ist mit deutlich mehr Aufwand verbunden, als sich anzupassen. Gehst du nämlich zu langsam vor, drängen andere in das entstehende Vakuum. Das Leben drängt zur Entfaltung. Findet es seinen idealen Platz, trägt es Früchte und bringt eine Vielzahl hervor, die unbeschreiblich ist, und du stehst im Abseits.

Kämpfe also nicht wie ein Wahnsinniger, um deine Umgebung zu verändern, sondern lausche nach innen. Finde deine wahre Bestimmung, das was dir Freude bereitet und gehe deinen Weg.

Alles Jammern, wie ich es tagtäglich erlebe, bringt nichts, außer der Gewissheit nicht alleine mit seiner Meinung zu stehen. Analysiere die Systeme und deine persönliche Vorlieben, Kenntnisse und Fähigkeiten und handle entsprechend.

Ein zweites elementares Evolutionsprinzip ist "Das Prinzip der stetigen, laufenden Veränderung".

Alles ist ständig in Bewegung, verändert sich laufend und endet irgendwann. Analysiert man die Geschehnisse der Welt zurück, zeigt sich, dass es immer einen Auslöser für ein Ereignis gibt. Dieses Ereignis hatte jedoch, damit es geschehen konnte, auch wieder einen Auslöser. Dies können wir nun weiter durchspielen bis zum Urknall, sofern es ihn überhaupt gegeben hat.

Versuche also nicht irgendeinen Grund für etwas zu ergründen, was dir geschehen ist. Aus o.g. Gründen ist es nicht möglich, einen ursächlichen Grund zu finden. Du kannst bei deiner Analyse zwar irgendwo stehen bleiben und sagen, "Jawoll, das ist es warum ich mich so verhalte..." Aber das bringt dich nicht weiter, und ist wahrscheinlich sowieso falsch. Es gibt vermutlich ein primäres Reiz-Reaktions-Programm, aber immer weiter zu analysieren wäre sinnlose Energieverschwendung.

Lass also die Vergangenheit ruhen, und konzentriere dich lieber auf das Hier und Jetzt. Mag sein, dass dich deine Vergangenheit bis jetzt beeinflusst hat. Aber nun kennst du ja die Techniken um dich zu verändern. Benutze sie.

Das Resonanzprinzip.

Immer wieder höre ich die Behauptung, Gegensätze ziehen sich an. Das mag bei Magneten und bei der Elektrizität zutreffen, aber sonst halte ich die Aussage für einen großen Quatsch, und ich erkläre dir auch gerne wieso.

Im Kapitel "Immer beliebt sein ..." zeigte ich ganz klar auf, dass sich genau die Menschen sympathisch sind, die sich auf vielen Ebenen gleichen bzw. ähnlich sind. Menschen mit Unterschieden oder Gegensätzen ziehen sich im zwischenmenschlichen Bereich nur dann an, wenn diese sich ergänzen. D.h. ist jemand ruhig und zurückhaltend, so kann er locker mit einem Partner zusammen leben, der genau das Gegenteil davon ist. Allerdings funktioniert das nur, wenn dieser ruhige Mensch, den Anforderungen der Umwelt, mit Hilfe seines Partners nachkommen kann.

Muss dieser regelmäßig gesellschaftlichen Verpflichtungen nachkommen, so kann ihm sein Partner hier aus der Patsche helfen. (Merkst du was? Hier ist der allgegenwärtige Wert für Wertbeziehung in der Gesellschaft aktiv)
Geht ihm das Gequatsche aber ständig auf die Nerven, und will er nur seine Ruhe haben, dann kann diese Partnerschaft niemals funktionieren.

Besitzt jemand genau die Fähigkeiten, die du benötigst, und ist es umgekehrt genauso, dann kannst du sicher sein, wenn ihr euch begegnet, werdet ihr erkennen, dass ihr wie perfekt füreinander geschaffen seid; euch helfen könnt und müsst.

Einen ähnlichen Effekt beschrieb ich im Evolutionsprinzip. Es entwickeln sich genau die Lebensformen in einer Umgebung, die hier perfekt hinein passen.

Alles ist schwingende Energie, die nach Resonanz strebt. Die Stärkere nimmt die Schwächere in sich auf, integriert sie und wird dadurch noch stärker.

Ob sich also Gleiches oder Unterschiede anziehen ist nicht nur eine Frage der einzelnen Gegebenheiten, sondern immer eine Verknüpfung von allen Programmen, Werten und Situationen, beider Partner, auf eine Ergänzung, eine Resonanz hin.

In diesem Zusammenhang wird auch der Punkt klar, dass sich die Reaktionen, in einer Partnerschaft oder Gruppe neu orientieren, wenn sich bei einem Teilnehmer die Werte oder Vorstellungen ändern.

Was will ich dir damit sagen? Sobald du deiner Ziele, Werte und Vorstellungen 100%ig voll bewusst bist, ziehst du automatisch genau die Menschen und Situationen an, die mit deinen in Resonanz stehen. Es gibt keine Zufälle. Du bist nur empfänglich für die Schwingungen geworden, die zu deinen passen.

Als ich anfing diese Web-Seiten zu verfassen, fingen auf einmal Freunde und Kollegen an, mir genau zu diesen Themen fragen zu stellen oder mit mir darüber zu diskutieren, obwohl ich keinem davon auch nur ein Wort davon gesagt hätte, was ich treibe. Es ist total erstaunlich, wenn du ein Ziel hast, fallen dir die Möglichkeiten, die dich deinem Ziel näher bringen förmlich in den Schoß.

Eine andere Erkenntnis, im Zusammenhang mit dem Resonanzprinzip, zeigt sich in der Analyse von Streitigkeiten zwischen Menschen. Wann ist jemand zufrieden? (Glücksformel) Na logisch, wenn er genau das bekommt, was er haben will. Draus folgt: Bei einer Kommunikation erwartet jeder immer eine Reaktion vom Gesprächspartner. Reagiert dieser genau so, wie man es erwartet, herrscht Resonanz. Prima. Reagiert er jedoch extrem anders, fühlt man sich unwohl, verfällt in steinzeitliche Kampf- und Fluchtreaktionen, erleidet Stress und es gibt vielleicht Streit.

In der Fachsprache nennt man dies eine überkreuzte Transaktion. Mach was daraus.

Das Gesetz des Dschungels.

Die Zivilisation, wie wir sie kennen existiert erst seit ein paar 1000 Jahren. Vorher waren wir Wilde, die nur dem Gesetz des Dschungels folgten.

Überlebe selbst, sichere den Fortbestand deiner Nachkommen, entfalte dich so gut wie es nur geht. Lebe im Überfluss und in Harmonie mit der Welt. Sei wachsam. Fresse sonst wirst du gefressen. Punkt-Aus.

Das sind immer noch die Regeln, nach denen alles abläuft. Zwar in einer zivilisierten, intellektuellen und modernen Form, aber dennoch, es ist wie früher, weil sich die äußeren Umstände schneller änderten, als wir uns biologisch anpassen konnten.

So schnell wird sich das auch nicht ändern.

Das Leben verläuft in Zyklen

Genau. Nichts verläuft immer gleichförmig. Mal bist du oben, mal bist du unten. Im Evolutionsprinzip legte ich dar, dass sich alles verändert. Beobachtest du diese Veränderungen genau, dann stellst du fest, dass vieles sich wiederholt. Zyklisch.

Als ich im Berufsleben anfing, wurden die Außenstellen, in unserem Konzern gerade privatisiert. Jahre später wieder eingekauft. Als neue Chefs kamen wieder out gesourced.

Du kannst praktisch hin schauen, wohin du willst. Überall zeigen sich diese Zyklen. In der Mode, in den Jahreszeiten, in der Politik, in den Stimmungen bei den Freundinnen und Ehefrauen, in dem Interesse der Männer an ihren Frauen usw..

Was du mit diesem Wissen anstellen kannst? Keine Ahnung. Aber es zu kennen, schadet auch nicht. Oder?

Das Masseträgheitsgesetz

Du kennst es, am Anfang ist alles schwierig und kompliziert und später läuft alles wie von selbst. Du hast vor, etwas zu ändern (Vgl. Ziele). Das Schwierigste ist immer der Anfang. Der Grund warum das so ist, liegt beim Masseträgheitsgesetz.

Einen leeren Eisenbahnwaggon anzuschieben ist relativ schwierig. Ihn in Bewegung zu halten, im Vergleich dazu, ein Kinderspiel.

Genauso ist es überall. Die ersten Schritte kosten immer eine Überwindung. Danach flutscht es fast wie von selbst.

Ähnlich verhalten sich die Reaktionen und Verhaltensweisen von Gruppen, wie z.B. die Familie, die Kollegen am Arbeitsplatz, die Hausgemeinschaft und der Freundeskreis. Sind die Fronten, Programme und Verhaltensregeln erst einmal abgeklärt, wird sich wahrscheinlich lange nichts mehr daran ändern. Erst wenn durch eine neue Person oder äußere Umstände eine Änderung notwendig wird, dann beginnt der Prozess der Veränderung von neuem, bis wieder alles eingetütet ist.

Du weißt nun, wann du höllisch aufpassen musst und wann du dich auch ruhig einmal zurück lehnen kannst, um den Stress an dir vorbei ziehen zu lassen. Tue es.

Das Phönix-Prinzip

Neulich las ich ein Buch über die altägyptischen Sagen. Es handelte von einem Vogel, der im Feuer umkommt und dann erneut aus der Asche aufersteht, um sich stärker, schöner und gewaltiger als vorher in die Lüfte zu erheben.

Du kennst ihn bestimmt. "Phönix - aus der Asche". Mir kam das bekannt vor und ich suchte in den Weltreligionen nach und fand dort auch immer wieder "das Gleiche" in anderen Worten.

Auch wenn ich immer wieder predige, dass du die Finger von der Kirche und den Religionen lassen sollst, so kann man doch auch hier teilweise große und geniale Denkansätze finden. Die Lehre von der Wiederauferstehung mag ja ganz nett sein, aber es existiert ein kleiner Haken. Keiner der Gestorbenen ist bis jetzt wieder gekommen und hat diese Theorie bestätigt. Also bevor du da liegst und meist, gleich geht es weiter und es tut sich nichts. Verwende das Phönix-Prinzip lieber hier und jetzt und sofort.

Was will ich dir damit sagen? Na ganz einfach. Egal was dir passiert, es hat keine Bedeutung. Egal wie schlimm oder schön das Ereignis auch ist. Die Bedeutung auf dein Leben gibst du ihm erst durch deine Interpretation. Der Grad der Folgen auf dich bestimmst du selbst. Alles was geschehen ist, kannst du nicht mehr ändern. Was du ändern kannst, ist die Bedeutung die diese Ereignisse für dich haben. Konzentrierst du dich nur noch auf die negativen Folgen, dann treffen sie auch ein. Suchst du den Vorteil, der in jedem Ereignis steckt, wirst du ihn auch finden und du wirst froh sein, das dies ausgerechnet dir passiert ist.

Konzentriere dich nie auf die Frage WARUM dir etwas passiert ist. Es reißt dich nur hinab in einen Strudel aus Frustration und Schmerz. Suche den versteckten Nutzen in jedem Ereignis und du bist der lebendige "Phönix - Aus der Asche"

Die Zeit ist reif...

Kürzlich sah ich ein Plakat von der SPD. Dort stand ein genialer Spruch drauf: "Jede Generation hat ihre eigenen Träume. Diese träumt von Arbeitsplätzen..."

Da mache ich mir tagelang über ein Phänomen Gedanken und plötzlich steht es vor mir. In einfachen Worten. "Jede Generation ..." (aber...ich glaube ich wiederhole mich). Mir fiel es wie Schuppen aus den Haaren.

Wieso geht man tagelang an etwas vorbei, und beachtet es nicht. Und urplötzlich...PING fällt es einem auf? Es ist genau das, was man seit Wochen braucht, um ein bestimmtes Problem (oder sonst was) zu lösen.

Die Antwort: Die Zeit war noch nicht reif dafür.

Es mag jetzt wie eine Banalität erscheinen, aber es hat was. "Die Zeit war noch nicht reif dafür..." Lass es dir in einer ruhigen Stunde mal durch den Kopf gehen. "Die Zeit war noch nicht reif dafür".

Denn alles braucht seine entsprechende Reife-Zeit. So braucht jeder Apfel seine entsprechende Zeit, bis er reif ist. Und wenn jemand noch solange unten am Stamm klopft und herumnölt, er hätte Hunger und der Baum solle sich beeilen. Es geht eben nicht schneller.

Genau so ist es auch im Job. Manche Dinge kann man eben nicht beschleunigen. Und wenn der Chef noch so lange herumnölt und treibt. Mach ihm das halt klar, wenn er künstlich Hektik erzeugt. Dadurch kann er vielleicht ein schnelleres aber auch nur ein fehlerhafteres Ergebnis erhalten.

Als ich mit meinem "Ideen-Co-Creator" darüber philosophierte - brachte er es auf den Punkt.

"Jede Zeit hat ihre eigenen Probleme,
jedes Alter hat sein eigenes Gewicht,
jeder Blödsinn seine Zuhörer
und jeder Deckel findet seinen richtigen Topf. - Zur richtigen Zeit"

Die Prinzipien der Meister

Am 26.02.98 schaute ich mir die deutsche Vorausscheidung zum Grand Prix D'Eurovision an. Nach der Abstimmung, als der Gewinner, der Meister Guildo Horn mit über 60% TED-Wählerstimmen bekannt gegeben wurde, passierte etwas Merkwürdiges. Ich sah, wie alle die Bühne stürmten und sich freuten. Guildo der Meister, hob die Hände um eine absolute Gewinner-Physiologie einzunehmen und zu zeigen: "Ich habe es geschafft!"

Bei diesem Anblick, hatte ich das Gefühl, mein Gehirn würde seine Aktivitäten unheimlich beschleunigen. Alles was ich bisher hier veröffentlichte, was ich dir zu sagen versuchte, wonach ich lebe, meine Lehren fügten sich zu einem perfekten Ganzen. Der Kreis hatte sich geschlossen.

Ich bin nun angekommen. Die Antwort auf alle Fragen, Methoden und Techniken, die ich in den ganzen letzten 20 Jahren zusammen getragen hatte, passen perfekt zusammen.

Und alles nur, weil ein Außenseiter eine Ausscheidung im Fernsehen gewann. Als er zum Schluss auf der Bühne stand, wurde mir schlagartig, in einem AHA Erlebnis klar, wie die Ego-Power Methoden zusammen wirkten.

Lebe mit Begeisterung
Mach dir keinen Kopf, was andere von dir denken
Habe Spaß und mach wozu du Lust hast
Geh deinen Weg ohne Eile und Hast
Sei konsequent und bleibe dir treu
Das, was du tust ist perfekt, weil du es gerne tust. - Deswegen zieht Qualität eine Quantität nach sich.

Durch deine Begeisterung steckst du immer mehr Leute an. Irgendwann ist die "kritische Masse" erreicht und alles beginnt sich zu verselbständigen, nimmt eine gewisse Eigendynamik auf.

Alle erfolgreichen Menschen, die ich kenne, haben auf diese oder eine ähnliche Weise ihre Ziele, ihr Leben verwirklicht. Ausnahmslos. Prüfe es nach. Stellvertretend dafür ein paar Namen, bei denen sich nach genauer Analyse, genau diese Prinzipien zeigen:

Anthony Robbins: Gibt in den USA Motivationsseminare. Lässt Menschen über glühende Kohlen laufen und will ihnen dadurch zeigen: Ihr könnt alles erreichen. (Und verdient ein Schweine-Geld damit)

Bagwan : Hatte zum Schluss eine riesige Fan-Gemeinde. Beachtete aber nicht das Paradiesprinzip und scheiterte deswegen.

Mahatma Ghandi: Glaubte an seine Lehren, lebte danach und befreite Indien.
Martin Luther King - Steve Jobs - Steven Spielberg - Mutter Theresa - Hitler - Bill Gates usw. usw.

Alle diese Meister, auf ihren Gebieten, leisteten etwas Einmaliges und Großartiges. Im Positiven, wie im Negativen. Es ist nur eine Sache des Standpunktes. Wie auch immer. Deswegen nenne ich es die "Technik der Meister".

Und das Beste daran ist, du kannst es auch. Machs einfach nach. Erinnerst du dich noch an einen der Glaubensgrundsätze: "Was immer ein Mensch erreicht hat, das kann prinzipiell jeder andere auch erreichen, wenn er nur konsequent die gleichen Schritte unternimmt, und sich auf geänderte Situationen einstellt." Schau mal im Kapitel über die Ziele und das universelle EP-Erfolgskonzept und dem Gravitationsgesetz nach.

Geh in die Welt - und werde glücklich.

Das Prinzip des Mangels

Schalte die Nachrichten ein, höre in der Firma aufmerksam zu, gehe mal in die Jahreshauptversammlung deines Vereines, unterhalte dich mit anderen ...und du erkennst die Botschaft. Die Botschaft, die im Moment überall verbreitet wird: Wir müssen sparen.

"Warum?", frage ich mich. "Was ist der Grund?" Momentan, so habe ich das Gefühl, denken alle, wir leben in der "Zeit des Mangels".

Mangel an Geld, Mangel an Arbeitsplätzen, Mangel an Rohstoffen, Mangel an Gesundheit, Mangel an gesunder Umwelt. (Nur dumme Kommentare, doofe Sprüche und ungebetene Ratschläge und Kritik, daran gibt es keinen Mangel.)

Dieses "Prinzip des Mangels" hält uns klein. Wir lassen uns davon beeindrucken und es beginnt unser Verhalten zu verändern. Doch: "Nur wer groß denkt, kann zur Größe gelangen."

Schau dich einmal in der Natur um. Gibt es dort ein "Prinzip des Mangels"? Nein. Es gibt nur das Prinzip des Wachstums. Passen alle Teile zusammen, dann entsteht Fülle, Farbe, Wohlstand und Reichtum. Frag dich also in Zukunft nur noch: "Was bringt mir das?" und nicht "Was kostet mich das?"

Oder wenn du dir die Frage nach den Kosten stellen willst, dann schaue wenigstens auf die Relation zwischen Kosten und Nutzen.

Das Polaritätsprinzip

Suchst du in allem Schönen und Gutem nach dem Haken, dem Krümel oder nach dem Dreckfleck? Was immer es ist, du findest etwas. Umgekehrt natürlich auch. In jedem augenscheinlichen Mist, kann ein Juwel stecken, oder er ist zu etwas anderem Nützlichen zu gebrauchen. Du musst nur danach suchen.

Alles kann auf verschiedene Art und Weise betrachtet werden und jedes Ding hat mindestens zwei Ansichten.

Ich könne jetzt noch mehrere Seiten dazu schreiben, aber ich denke du erkennst worauf ich hinaus will. Oder?

Das Projektionsprinzip

Du unterhältst dich mit jemandem, sagst irgendetwas Belangloses und rumms bekommst du eine Reaktion, bei der du meinst, dich streift ein Bus.

Nur die Richtung kannst du nicht mehr lokalisieren, woher er kam. Oder wie bei mir: Ich half einer älteren Dame beim Verschließen der Autotür. Und was bekam ich zu hören? "Danke"??? Nein, wo denkst du hin. Ich bekam ein: "Glauben Sie etwa, ich könnte das nicht allein?" Oder eine Ex-

Arbeitskollegin. Ich hatte noch einen Brief zur Post zu bringen und sie musste zufällig auch dort hin. Sie wollte ihn mitnehmen, aber ich wollte ihn ihr nicht geben, weil ich auch noch etwas anderes auf dem Postamt zu erledigen hatte. "Wenn du halt meinst, ich schaffe das nicht, dann ...(unflätige Beleidigungen)..." patzte sie mich an und redete zwei Wochen nicht mehr mit mir. Darüber regte ich mich dann auf, und so schaukelten wir uns gegenseitig hoch.

Manchmal hab ich so das Gefühl, ich habe ein Schild am Kopf kleben, auf dem steht. "Suche Fettnäpfchen als Trampolinersatz zum ständigen Reinhopsen." Nicht, dass mir das etwas ausmacht. Aber, merkwürdig ist das schon. Kennst du das? Lass dich trösten: Das passiert jedem. Tröste dich mit dem folgenden Gedankengang.

Dein Gegenüber reagiert nicht bösartig, sondern interpretiert deine Aussage nach seinen eigenen Gedankengängen, Werten, ABP und Programmen. Nach dem Motto: "Wenn ich dies genauso sagen würde, dann aus diesem Grund ...!" Die Wahrscheinlichkeit, dass du diese Aussage aus dem gleichen Grund geäußert, oder eine Handlung wie im o.g. Fall ausgeführt hast, liegt dem 50:50 Prinzip nach, ungefähr bei 50%. Plus-Minus.

Dein Gegenüber projiziert seine eigenen (schlechten?) Gedanken in dich und vermutet du würdest ihn damit angreifen. Daher die doofe Reaktion.

Solltest du wieder einmal so angemacht werden, benutze doch einmal folgendes "mentale Bild": Sehe deinen Gesprächspartner, wenn er so reagiert, als einen kleinen 3-jährigen, der im Frust mit "verbalen" Bauklötzen nach dir wirft. Und lächele.

Das 60:40 Prinzip

Das 60:40 Prinzip ist bei einem lustigen Abend mit meinen Freunden entstanden und ich möchte es dir nicht vorenthalten. Es ist einfach erklärt. Halte dich also fest.

Sehe zu, das bei jeder Tätigkeit die du ausführst mindestens 60% Spaß vorherrscht. Tue nichts darunter, sonst gibt es Magengeschwüre.

Trinke nichts unter 40%. Die einzige Ausnahme solltest du bei Cola und Wasser akzeptieren.
Solltest du einen Mixdrink zu dir nehmen sehe zu, dass das Verhältnis mindestens 60 zu 40 liegt.
40% vom Einsatz sollte mindestens als Gewinn übrig bleiben.
Beim "gerechten Teilen" sollte dein Stück beim Empfangen bei 60%, im Geben bei 40% liegen.

Ob du dich daran hältst oder nicht ist natürlich zu 100% dir überlassen. (Ausnahme von der 60:40 Regel)

Ein weiteres (ernsthaftes) Beispiel, auf welches das 60:40 Prinzip anwendbar ist, sind die Ergebnisse von deinen Entscheidungen. 60% aller Entscheidungen, die du triffst, haben das Ergebnis, das du erzielen willst. 40% gehen daneben.

Aber was dir geschieht, bedeutet nichts. Wie du die Ergebnisse für dich bewertest ist entscheidend. Rechne also damit, dass etwas schief gehen kann, aber es ist kein Beinbruch. Treffe nur öfter Entscheidungen und du hast öfter richtige Treffer.

Das Pareto Prinzip - Die 80:20 Regel

Der italienische Wirtschaftswissenschaftler Vilfredo Pareto hat im 19. Jahrhundert, das nach ihm benannte Pareto-Prinzip beschrieben, die sog. 80:20 Regel.

Danach werden mit nur 20% des Zeitaufwandes 80% der Ergebnisse erreicht. Mit den restlichen 80% der Zeit, nur noch 20% der Ergebnisse.

Überprüfe, ob es bei dir genau so ist und rücke also die Relation zurecht, wenn dem so ist.

Wie? Dazu kenne ich dich zu wenig. Aber zur Abwechslung könntest du ja einmal über deine Arbeitsweise, Zeiteinteilung und Prioritäten reflektieren.

Das Reaktionsprinzip

Alles was wir erleben ist eine Reaktion auf vorausgegangene Aktionen bzw. Reaktionen.

Du bist heute das Ergebnis aller Entscheidungen, die du oder andere in der Vergangenheit getroffen haben.

Angenommen jetzt passt dir irgendetwas nicht mehr an deinem heutigen Verhalten oder in deinem Leben. Du gehst also gedanklich zurück bis zu einem Punkt, von dem du meinst, er hätte einen entscheidenden Einfluss auf dein jetziges Verhalten gehabt. Das mag stimmen, vielleicht aber auch nicht.

Jeder, der so handelt, geht nur so weit zurück, bist er einen Punkt findet, in dem seiner Meinung nach der Ursprung des Übles liegt. Genial ist es: Jeder findet ihn auch. Und genau so, wie es ihm ideal passt. Sucht er einen Schuldigen, findet er ihn. Will er sich bemitleiden, findet er auch dafür einen geeigneten Zeitpunkt, an dem dies zutrifft und an dem er den Fehler gemacht hat. Usw. usw.

Von mir aus kannst du dich natürlich beschäftigen mit was du willst. Aber ändern wird sich dadurch nichts.

Versuche nicht in der Vergangenheit herum zu wühlen und "dünnsinnige" Gründe für ein ungewünschtes Verhalten oder unliebsame Umstände zu finden. Dein Gehirn (UC=unbewusster Computer) sucht automatisch nach Antworten, auf Fragen die du ihm stellst. Nur die Chance ist gut, dass du dich dabei selbst belügst und frustriert bist, weil du nicht konsequent weiter zurück bis zum Urknall gehst.

Alles ist eine Reaktion auf vorhergehende Aktionen bzw. Reaktionen. Also eine endlose Reaktions-Reaktions-Rekationskette.

Das Anpassungsprinzip

Da der Körper und der Geist eine symbiotische Einheit bilden, kannst du dich nicht verstellen. Jeder Gedanke zeigt sich in einer passenden körperlichen Ausdrucksform. Jede Diskrepanz zwischen einer inneren Einstellung; einem Gefühl und der körperlichen Darstellung bedeutet Stress. Es gibt also ein Prinzip der Anpassung zwischen dem Inhalt und der Form.

Ein "Verstellen" funktioniert demnach nicht. Du kannst zwar kurzfristig so tun, aber dem geschulten Beobachter fällt es auf.

Besser ist es, wenn du voll von dem überzeugt bist, was du sagst. Lass also alle Teile in dir an dem gleichen Strang ziehen. Dann bist du ausgeglichen und selbstsicher.

Versuche nicht etwas durchzusetzen, was dir gegen deine Einstellungen läuft. Solltest du es dennoch mal tun müssen, verändere zuerst deine eigene Meinung dazu, bis du zu 100% dahinter stehst. Du kannst sie später wieder revidieren.

Wie? Natürlich mit den Tipps aus den anderen Kapiteln. (grins)

SWG Größenvergleichsprinzip

Über das Selbstwertgefühl (SWG) und das 1:1 Angleichungsprinzip existieren schon einige Kapitel. Diese solltest du, bevor du dich mit dieser Seite hier befasst, durchlesen, weil sich hier die logischen Konsequenzen daraus ergeben.

Dein SWG kann groß oder klein sein, je nach Tagesform, Umgebung und persönlicher Energie. Nun kann man alles was existiert messen, wiegen oder sonstwie einordnen. Gehen wir nun einmal davon aus, dass es eine Messgröße gibt, die das SWG ungefähr definieren kann. Dazu wählen wir eine virtuelle Skala von 0 - 100. Bei 0 ist man ohne Bewusstsein und 100 der "100%ige selbstbewusste Mensch" stark, mächtig, kontrolliert und sich seines Wertes voll bewusst.

Ich weiß, was du nun schon wieder einwenden willst, aber es ist nur ein theoretisches Denkmodell.

Wenn sich nun 2 Menschen begegnen, bewerten sie sich i.d.R. nach ihren inneren Programmen und Regeln, und platzieren sich irgendwo auf dieser Skala. Und auch den anderen positionieren sie irgendwo hin. Dieser Vorgang läuft automatisch und in Sekundenbruchteilen ab. Lustig ist es, wenn sich beide Partner unterschiedlich einordnen. Aber dazu später mehr.

Aber jetzt kommt es. Eine perfekte gleichberechtigte Kommunikation kann nur zwischen 2 Partnern optimal ablaufen, wenn diese auf der gleichen Stufe liegen.

Fühlt sich einer kleiner, wittert der "innere Yeti" sofort Gefahr und es beginnt das Kampf- und Fluchthormon Adrenalin zu fließen. Als Folge davon, kann der "Kleinere" nicht mehr klar denken und wird, je nach Persönlichkeitsstruktur, entweder schnell aggressiv oder defensiv. (Kampf-Fluchtverhalten)

Der Größere kann auch unterschiedliche Verhaltensweisen an den Tag legen. Wenn er sich gut fühlt, wird er wahrscheinlich nachsichtig-überlegen reagieren. Fühlt er sich nicht so doll, kann es sein, dass er in eine "Was will der denn jetzt schon wieder - Haltung" rein rutscht.

Interessanterweise hat jeder Zustand sein eigenes Vokabular, seine eigene Sprechweise. Wenn du die Augen schließt und nur den Worten lauscht, erkennst du schon im Ansatz, wo sich jeder selber einstuft.

Witzig wird es erst, wenn sich die Partner unterschiedlich über Kreuz einstufen. D.h. jeder denkt der andere ist entweder größer oder kleiner. Daraus seine Verhaltensweisen aktiviert und sich wundert, wieso der andere so komisch reagiert.

Manchmal sind diese Größeneinteilungen auch gewollt und gesellschaftlich akzeptiert. Zum Beispiel in der Beziehung Eltern-Kind, Chef-Mitarbeiter, usw. (Vergl. "Die Programme der Gesellschaft"). Bei einer solchen, auf einen unterschiedlichen Pegelstand beruhenden Kommunikation, gibt es nur dann keinen Streit (bzw. Kampf- und Fluchtmanöver), wenn die beiden Parteien die unterschiedlichen Pegel akzeptieren. Diesen Zustand nennen wir eine parallele Kommunikationstransaktion.

Im Unterschied dazu, bei der gekreuzten Kommunikationstransaktion, fetzt es regelmäßig, wenn die Partner ihr Kommunikationsmuster auf einen anderen Pegel abstimmen, als sich der andere befindet. Aber dies nur nebenbei, als kleinen Tipp, wenn du mal nicht weißt, wieso es jetzt schon wieder Streit gibt.

Solltest du dich einmal klein fühlen, visualisiere diese Skala und schubs gedanklich einfach einmal deinen Zeiger auf eine andere Stelle. Versuche es mal. Du wirst überrascht sein.

Das Eskalationsprinzip

Du verinnerlichst meine Tipps, benutzt die EP-Methoden und dein Leben wird leichter und freier. Das bleibt natürlich deinen Kollegen, deinem Chef und den anderen nicht verborgen. Neidisch schielen sie auf deine "Erfolge" und entwickeln Gegentechniken, um dich wieder in die Hack- und Rangordnung zurück zu drängen. Die Spirale aus Aktion-Reaktion-Neid-Gegentechnik-Neue-Aktion usw., usw. geht immer weiter.

Ganz schlimm ist es, wenn du ihnen in einem Anfall von Begeisterung selbst davon erzählst. Ganz schlecht.

Erkenne diese Handlungsspirale und lass dich nicht entmutigen. Du bist auf dem richtigen Weg.

Wenn du eine geniale Idee umsetzt, bei der du mit weniger Aufwand, die gleichen Resultate erzielst, dann hast du immer Nachahmer. Wenn einer das System analysiert und ausnutzt, fällt das nicht weiter auf. Wenn diese Idee aber immer mehr Trittbrettfahrer hervor bringt, wird über kurz oder lang von irgendjemandem ein Riegel vorgeschoben. Das Ganze eskaliert und entwickelt sich weiter.

Das Leben ist immer in Bewegung. Und hier liegt auch der Grund zu der Meinung, bei der man immer wieder sagt: "Alles wird schwieriger" und "Früher war alles besser."

Das Prinzip von Schuld und Sühne

Im Kapitel über das "Fremdgehen" stellte ich die Frage, wieso jemand eine "Verfehlung" beichtet und philosophierte über die Theorie des Angleichungsprinzips.

Kürzlich erreichte mich ein Email von einem aufmerksamen Leser. Dieser stimmte mir zu und meinte, hierbei handele es sich um das gesellschaftliche Programm "von Schuld und Sühne." (Welches letztendlich doch auch nur auf das Angleichungsprinzip zurückgeht)

Wir sind vom Kindesalter darauf programmiert worden. Es ist ein fast zwingend gesellschaftliches Programm, mit dem wir, sobald wir z.B. den Fernseher einschalten, bombardiert werden. Danach funktioniert der größte Teil unseres Zusammenlebens und der Gesellschaft. Der Glaube an das Prinzip: "Der Schuldige muss bestraft werden". Es wird seit Jahrhunderten benutzt, um zu kontrollieren und zu manipulieren, damit wir im Sinne der Gesellschaft, der Kirche, der Regierungen und der öffentlichen Ordnung funktionieren.

Mach dich frei...

Das Pontius-Pilatus-Prinzip

Was waren seine markantesten Worte? "Ich wasche meine Hände in Unschuld!" ...(ihr habt so entschieden...und seid schuld.)

Und seit fast 2000 Jahren, ist dies eine der Hauptaussagen, die täglich weltweit getätigt werden. Nicht immer mit den gleichen Worten, aber immer in der gleichen Sinngebung.

Nur die wenigsten treffen eigenmächtige Entscheidungen. Sie vertrauen immer auf jemanden, der ihnen sagt, was sie tun und lassen sollen. Und tun es, weil man sich ja dann wunderbar herausreden kann.

"Verantwortungs-Abschiebung" könnte man auch sagen. Ich habe langsam das Gefühl, wir schlittern (oder sind wir schon drin?) in eine "Keine-Verantwortungs-Gesellschaft" hinein. Alles muss (besonders in Old-Germany?) geregelt sein. Gesetze für jeden Schwachsinn. Verordnungen, Regeln und Anweisungen wie etwas zu tun ist, weit und breit.

Dies mündet dann in so markanten Aussagen wie: "Der Staat soll regulierend eingreifen", "Da muss doch eine gesetzliche Grundlage her...", "Der hat ja keine Genehmigung" usw.

Jedes Spielzeug wird gekennzeichnet, damit kein Kleinkind sich daran verschlucken kann, obwohl die Eltern das von selbst raffen sollten. Wenn sie das nicht können, sind sie meiner Meinung nach unfähig dazu, ein Kind zu erziehen. Das geprüfte Sicherheit-Emblem gehört in die gleiche Sparte, wie auch die Schilder an den Baustellen: "Betreten verboten. Eltern haften für ihre Kinder."

Aus diesem Grund werden auch Teams gebildet, damit, wenn etwas schief geht, die Schuld nicht explizit zugewiesen werden kann. Du weist bestimmt was die Abkürzung für TEAM ist: "Toll, ein anderer macht's!"

Auch solche Aussagen wie: "Das konnte man nicht vorhersehen...", "Wir waren davon vollkommen überrascht (obwohl es lange vorher schon zu erkennen war)" und "Ich war es nicht.." auf das gleiche Prinzip zurückzuführen.

Und was bedeutet das für dich?

Pass auf, wenn dir einer an den Karren fahren will, und du zur Verantwortung gezogen werden sollst. Du weißt ja jetzt wie es geht.

Und auf der anderen Seite, gibst du klare Anweisung und übernimmst (auch nur scheinbar) die Verantwortung, machen bald viele was du willst, und sie lecken dir auch noch die Schuhe ab. Schieb im Fehlerfall einfach anderen die Schuld für den Mist, den du verzapft hast, zu.

Pfiffig ist es erst, wenn du diese Tipps kombinierst. Eine gute Methode seine Fehler zu vertuschen ist es: Ein Team zu bilden. Mit denen diskutierst du dann die Thematik, lässt sie Vorschläge erarbeiten, und machst dann was du willst oder für richtig empfindest.

Kommt später einer und sagt, das es Müll ist, was ihr da entwickelt habt, kannst du die Schuld immer noch auf die anderen abwälzen, ("Es wurde so entschieden") und deinen zukünftigen Ex-Kollegen gehörig verbal in den Hintern treten.

In die gleiche Kerbe haut auch die "Versicherungs-Manie". Alles wird gegen alles und jeden versichert. Das Leben, die Aussteuer, die Gesundheit, der Unfall. Dabei haben wir bei einer Versicherung nur die Illusion einer Sicherheit gekauft. Bezahlen wollen sie nämlich nicht oder nur ungern.

Bei einem meiner letzten Seminare, hat sich eine Teilnehmerin, in einer Simulationsübung das Handgelenk gebrochen. Den Spaß hättet ihr mal erleben sollen. Wegen ihrer eigenen Dusseligkeit, wollt sie uns zur Verantwortung ziehen. Sie hatte Zwillinge im Alter von 7 Monaten und wollte eine Haushaltshilfe, das tägliche Taxi zum Einkaufen bezahlt bekommen und noch viel mehr. Zum Glück für mich, hatte sie eine mehrmalige Anweisung von mir, vor der Übung nicht befolgt, und ich hatte Zeugen dafür.

Das endet dann in solchen Schwachsinnsaussagen wie: "Sie hätten dafür sorgen müssen, dass ich dort nicht stolpern kann." Meine Gedanken kommen dann automatisch: "Lerne erst mal freihändig laufen, bevor du irgendwo hingehst."

Ich bin mal gespannt, wann die erste "Gefahrlos über die Straße geh - Versicherung " angeboten bzw. zur Pflichtversicherung wird.

Have Fun und sag DANKE dafür.

Das Energie Gesetz

Was haben wir in der Schule gelernt? Energie kann nicht verloren gehen. Sie kann nur in einen anderen Zustand umgewandelt werden.

So weit - so gut. Nehmen wir einmal diese "Weisheit" als einen realen Fakt an. Was würde das für uns bedeuten?

Nun ganz klar: Alles, in was wir unsere Energie stecken, wird größer.

Essen wir zuviel - werden wir fett.
Lösen wir oft Kreuzworträtsel - so wächst unser (Kreuzworträtsel-) Wissen
Trainieren wir unseren Körper, so wachsen unsere Muskeln.
Baust du in jeder freien Minute an deinem Haus herum, so wird es immer schöner
Wälzt du dich immer und immer wieder in deinen Problemen herum, so werden sie größer.
Konzentrierst du dich immer wieder auf deine Krankheiten, so werden sie stärker.
Denkst du immer wieder den gleichen Gedanken, so bilden sich die bevorzugte Nervenbahnen (Denkrinnen)

Ein Wunsch ist ein Ziel, in das man keine Energien steckt, um ihn zu verwirklichen.

In was steckst du deine Energie?

Anders herum, lässt der Umkehrschluss zu, dass anderes, in das du keine Energien mehr steckt, schrumpft und kleiner wird. Fähigkeiten, Kenntnisse, Beziehungen und Freundschaften verkümmern, wenn du keine Energien mehr hinein steckst.

Du hast die Macht.

Das Hamsterprinzip

Manche Angestellten verhalten sich wie Hamster. Sie gehen pünktlich in ihr Rad und rennen los.

8 Stunden am Tag. - Mit einer etwas höheren Intelligenz ausgestattet wie besagter Hamster, stellen sie irgendwann fest, dass sie sich keinen Millimeter bewegt haben. Und was machen sie dann? Sie rennen bald 12-14 Stunden am Tag. Aber auch das bringt sie nicht weiter. Also rennen sie auch Samstags und Sonntags.

Irgendwann merken sie, das bringt es nicht und die kommen zu dem Schluss, sie müssten schneller und fester rennen. Gesagt getan und dann zwischen 45 und 50...Bums...Herzinfarkt.

Doof gelaufen. Sie hätten nur mal anhalten und ein wenig nachdenken brauchen:

"Wo bin ich?", "Wo will ich hin?", "Ist es der richtige Weg?" Usw.

Sei also kein Hamster und lege ab und zu mal die Füße auf den Tisch und die Hände in den Schoß. Atme tief ein und lass es dir einfach mal gut gehen.

Die 1:1 Wertbeziehung

Als eifriger Leser dieser Seiten, kennst du das Angleichungsprinzip. Die logische Folge davon ist, (auch wenn ich mir damit jetzt wieder endlose Diskussionen und jede Menge Ärger aufhalse): Jede Beziehung, die du eingehst, basiert auf einer 1:1 Wertbeziehung.

Beim Arbeitsplatz tauscht du den Wert von X DM (Euro) gegen deine Zeit und deine Kenntnisse.

In jeder Freundschaft herrscht sie vor. Es ist immer ein gegenseitiges Geben und Nehmen im Wert von 1:1. Sei es an Gefühlen, Kenntnissen, Anerkennung, usw.

Die Ehe ist eine 1:1 Wertbeziehung. Es ist überall ein ständiges "Geben und Nehmen" auf einer ausgeglichenen Ebene. Fühlt sich einer der Partner ausgenutzt (ob es wirklich so ist oder nicht, ist unerheblich) kracht es.

Und genau hier wird in verschiedenen Manipulationstechniken der Hebel angesetzt.

Das Additionsprinzip

Alles, was wir bisher gelernt haben ist irgendwo im Gehirn gespeichert. Es kann nicht mehr vergessen werden. Vielleicht verblasst die Erinnerung, bis sie nicht mehr da ist, aber sie kann in kürzester Zeit wieder reaktiviert werden.

Nehme dir für ein Experiment einmal ein Foto aus deiner Kinderzeit, auf dem du so ca. 3-5 Jahre alt warst. Versuche dich an Einzelheiten zu erinnern, die auf diesem Foto abgebildet sind. Wenn du dies richtig intensiv versuchst, versuche dich an Dinge zu erinnern, die außerhalb des Fotos liegen. Nach einiger Zeit kommen immer mehr Erinnerungen.

Dies zeigt, dass immer noch alles vorhanden ist.

Aus diesem Grund kannst du eine ungewünschte Erinnerung nicht bewusst vergessen wollen. Oder eine von dir nicht gewünschte Verhaltensweise kann nicht verlernt werden.

Es ist nur möglich andere Gefühle, im ersten Beispiel, zu dieser Erinnerung im Nachhinein hinzuzufügen. Oder im 2. Beispiel eine andere Verhaltensweise anstatt der Ungewollten auszuführen.

Ein Löschen ist fast unmöglich. Ein Hinzufügen klappt, in der Regel einfacher.

Das Streuungsprinzip

In U-Booten gibt es eine geniale Erfindung um nach anderen U-Booten, oder um die Umgebung auszuloten. Das Echolot. Um z.B. ein anderes U-Boot zu finden, könnten sie natürlich gezielt suchen aber mit einem Echolot geht das wesentlich einfacher. Einfach einmal einen breit gefächerten "PING" abgesetzt und schon reflektiert das Objekt der Begierde oder des Interesses dieses Geräusch, das dann bequem empfangen werden kann.

Und dieses Streuungsprinzip des Schalls, kannst du auf fast alles anwenden. Das ist auch schon das ganze Geheimnis.

Z.B. brauchst du ganz dringend einen neuen Job. Anstatt sich konzentriert auf 10 Stellen im Jahr zu bewerben, solltest du lieber 30-60 Bewerbungen pro Monat schreiben. Das sind mit einem halbwegs funktionierenden Computer, den du ja besitzt, nur 1-2 pro Tag. Und das ist ja wohl zu schaffen? Oder?

Das Resonanzprinzip sorgt schon dafür, dass du den richtigen Job erkennst und findest.

Dieses Streuungsprinzip kann auf alles angewendet werden. Es ist nur abhängig von deinem Zeit- und Energieaufwand.

You got the Power.

Das Handels-Prinzip

Dass jede Aktion, die du in der Interaktion mit einem anderen unternimmst ein Verkauf ist, habe ich in verschiedenen Artikeln schon erwähnt. Dass jede Transaktion (in einer Kommunikation) im Ergebnis das 1:1 Angleichungsprinzip und die 1:1 Wertbeziehung beachtet, lässt in der Zusammenfassung nur den Schluss zu, dass es bei jeglicher Kommunikation um einen Handel geht.

Die Welt ist ein gigantischer Markt. Jeder hat verschiedene Bedürfnisse und Ressourcen, die er mit anderen tauschen kann und sollte. Jeder kann mit jedem über alles verhandeln. Alles ist ein Handel oder ein Tausch (also doch ein Handel). Und Geld ist ein Weg das Ganze problemloser zu gestalten.

Ein Arbeitsvertrag ist ein Handel: Geld gegen Arbeitskraft.
Eine Ehe ist ein Handel: Männerstandpunkt: Unterhaltszahlungen gegen Sex.
Eine Ehe ist ein Handel: Frauenstandpunkt: Haushaltsarbeitskraft und Kinderaufzucht gegen Versorgungsansprüche. (Nur dass dies beim Vertragsabschluss nicht so benannt wird)
Gefälligkeiten unter Nachbarn: Hilfe gegen Blankoscheck (.. in Gegenhilfe)
Spenden: Geld gegen gutes Gefühl, etwas getan zu haben.
Nachbarn: Einladung zum Essen gegen Blumengießen im Urlaub.
Usw. usw.

Deswegen, erkenne es - und lerne zu verhandeln und zu verkaufen.

Betrachte die Welt als einen riesigen Markt von Geld, Dienstleistungen und Waren. Betrachte es als Spiel (Real-Monopoly) und du wirst viel Spaß haben. Bedenke: Es ist der einzige Weg zu einem richtig großem Vermögen.

Kaufe Sachen, Dienstleistungen (die dir egal sind und die du nicht selbst haben willst) zu einem lächerlich geringen Preis.
Erschaffe oder produziere etwas.
Oder entwickle eine Dienstleistung von dem, was du am besten kannst oder kein anderer tun will oder kann.
und verhökere es an so viele Leute wie möglich, denen es viel wert ist. Und lass dich entsprechend bezahlen.

Nur so verdient man sich nicht nur dumm, sondern auch noch dämlich. Trust me.

Nun schreibe ich auch ständig, dass man immer nach den WIE Ausschau halten soll. Deswegen jetzt die ultimative Frage, wenn du die oben genannten Theorie akzeptiert: "Wie verhandle ich richtig?"

Nun, als erstes sollte sich jeder, der in eine Verhandlung (Kommunikation) tritt, über die Ziele im Klaren sein. "Was sind meine Ziele?" und "Was sind seine Ziele?" "Was will ich und was will der andere?"

Ergeben sich Übereinstimmungen und überlappen sich beide Bereiche, dann ist das Glück und die Transaktion (Geschäft) kann beginnen.

Bei keiner Übereinstimmung der Zielbereiche, solltest du nach der Möglichkeit suchen, eine Brücke zum anderen zu bauen. "Was kann ich ihm trotzdem anbieten, damit wir ins Geschäft kommen können?" Das geht nur ohne Druck, mit der Fragetechnik. Frage nach den Zielen, den Vorstellungen und den Wünschen des anderen. Also nach mehr Informationen über seine Ziele.

Hast du diese, dann fasse seine Antworten mit deinen Worten zusammen, und frage nach, ob du ihn so richtig verstanden hast. Bestätigt er dies, dann biete ihm deine Lösung aus der Sicht seiner Vorteile an. Fokussiere seine Wahrnehmung, wie ein Zauberer bei einer Vorstellung (Spot auf die linke Hand und mit der Rechten den Trick vorbereitet).

Doch achte immer darauf, dass ein gerechter Ausgleich, auf beiden Seiten, herrscht. Das 1:1-Angleichungsprinzip und die 1:1-Wertbeziehung sind gesellschaftlich akzeptierte Programme, auch wenn dies niemand so richtig wahr haben will. Jeder versucht zwar aus einen Geschäft so viel für sich heraus zu holen wie nur möglich. Doch wenn er es übertreibt, spreche ihn ruhig darauf hin an. Jeder akzeptiert, dass ein Handel zum beiderseitigen Vorteil sein muss. Ein "übers Ohr hauen" mag zwar manchmal reizvoll sein, schadet dir aber nur selber, wenn du öfter mit ihm zu tun hast.

Deswegen handle weise.

Ein Zögern, also kein klares Nein bedeutet immer, dass der andere noch nicht genug eigene Vorteile in dem Geschäft sieht. Fasse nach.

Und auch DU bist (im gewissen Sinne) nur eine "Ware": Biete dich (ein gutes Produkt) auf dem freien Markt an. Bedenke aber, jeder hat das Recht NEIN dazu zu sagen. Dies sollte dich nicht enttäuschen. Und wenn alles nichts fruchtet und ihr wirklich keine Übereinstimmung findet, dann lass es. Du kannst deine Äpfel auch woanders kaufen und verkaufen. Die Welt ist voll von davon.

Das Realitätsprinzip

Gestern wurde ich wieder Zeuge einer genialen Beziehungs-Grundsatzs-Diskussion. Dabei hauten sich die Teilnehmer, dusselige Argumente und Vorwürfe um die Ohren, weil sich jeder der Partner anders verhielt, als der jeweils andere es erwartete. Das war spaßig (für mich) bis ich mich einmischte. Ich gab dann meine Erkenntnis des Tages von mir:

"Geht mit der Welt und den Menschen darin so um, wie sie sind,
und nicht so wie ihr wünscht, wie sie sein sollte."

Dies wollten sie nicht hören, darin waren sie sich dann wieder einig. Und ich musste gehen. So ein Glück.

Das Kombinationsprinzip

Oft höre ich in typischer Schwarz-Weiß Manier: "Ich musste mich für eins entscheiden. A oder B" oder "Entweder ich fahre in den Urlaub oder kaufe mir ein neues Auto".

Löbliche Ziele. Aber aus meiner Sicht, manchmal ein wenig, durch einen Limitierungs-Glauben, an den realen Möglichkeiten vorbei entschieden. Oft gibt es statt eines "Entweder - Oder" auch die Möglichkeit des "Sowohl als auch" oder des "Alles zu seiner Zeit"

Man müsste sich aber halt ein wenig anstrengen!

Freundlichkeitsprinzip

Ja, als tapferer und treuer EP-Fan liest, lernst und wendest du die Informationen, Kenntnisse, Tipps und Methoden, von meinen Seiten an, und schreitest von einem Erfolg zum Nächsten. Aber manchmal kommst du einfach nicht klar. Dein Gegenüber windet sich wie ein Gummibaum. Nicht zu fassen der Kollege.

Die Freundin von einem Arbeitskollegen klagte vor einiger Zeit über ihren Chef. Immer stichelt er herum, mache blöde Bemerkungen und sei überhaupt ein Kotzbrocken. Bei jedem Kontakt mit

ihm, fühle sie sich hinterher schlechter. Ständig mache es alles mies und ließe durchblicken, ihre Arbeitsleistung sei nicht mehr OK, obwohl er das nicht offiziell so sagt. Mehr unterschwellig. Usw. usw.

Ich bot ihr einige Techniken und Strategien an, die sie aber, aus ihrer Sicht als undurchführbar, ablehnte.

Mir wurde klar: Es lag nicht am Chef. Sie war so in einer negativen Spirale gefangen, dass sie jede Bemerkung gegen sich adressiert sah.

Also brachte ich ihr die Funktionsweise des Freundlichkeitsprinzips bei. Vor 2000 Jahren wurde diese Methode schon von Jesus angewandt. Clever von dem Mann, obwohl er so blöd war, sich für seine Überzeugung an Kreuz nageln zu lassen.

Ich meine damit die Methode der Darbietung der rechten Backe wenn dir dein Gegenüber schon auf die linke gehauen hatte. (Solltest du es öfters praktizieren, leg dir eine Gesichtshornhaut zu, dann tut es nicht so weh. Huuuaaaa...)

Nein - Spaß beiseite: Ich meine, wenn dir einer blöd kommt, weißt du natürlich nicht, da du keine Gedanken lesen kannst, wie er es gemeint hat, und ob er es überhaupt böse gemeint hat. Du kannst richtig liegen, aber genau so gut zu 150% daneben.

Und wenn er es bösartig meint, wieso musst du dann mit Unlustgefühlen reagieren und genauso bissig antworten? Wer zwingt dich dazu?

Keiner! Nur du selbst bestimmst, wie du reagierst! Du allein.

Bei der o.g. Freundin installierten wir gemeinsam einen Anker, der automatisch bei ihr, das ultimative Grinsen und jede Menge Spaß auslöste, wenn ihr Chef etwas bissig zu ihr sagte. Meinte er es böse, dann wird er es, durch ihre Reaktion noch mehr, aber das ist dann sein Problem. Meinte er es nicht so, dann ergibt sich als weitere Reaktion eine positive Feedback-Schleife.

Und so war es dann auch.

Fazit: Stecke, wenn es mal nicht weiter geh,t einfach mal kurz zurück und sei freundlich. Manchmal hilft es, statt auf seiner subjektiven Meinung zu bestehen, einfach nur einmal freundlich ist. Wenn dein Partner/Gegenüber also etwas sagt, was dir nicht ganz so gut gefällt, dann denke doch: "Der meint es gar nicht so. Der spaßt, weiß aber nicht, wie er es rüber bringen soll..." und reagiere entsprechend. Ziehe ihn auf deine Ebene.

Bedenke immer: Was will ich eigentlich? Um jeden Preis Recht haben, oder was?

Das Gravitationsgesetz

... oder der Magnet im Bauch.

Hast du dich schon einmal gefragt, wie es funktioniert, dass diejenigen die Geld haben, immer mehr davon bekommen und, dass diejenigen, die an der unteren Grenze herum dümpeln immer weniger bekommen?

Nun ich will dich aus deiner Unwissenheit befreien: Es ist das Gravitationsgesetz, das hier wirksam wird. Genau wie Newton (der mit der Schwerkraft und dem Apfel) so richtig erkannte: Massen ziehen sich gegenseitig an. Gleichartigkeit zieht sich immer an. (Außer beim Magnetismus und in der Elektrizität)

Erfolg kommt zu Erfolgreichen. Geld zu Geld. Traurigkeit zu Traurigkeit. Miesepeter ziehen immer andere Miesepeter an, oder sie verändern fröhliche Menschen zu Miesepetern. Fröhlichkeit zieht fröhliche Menschen an. Selbstvertrauen zieht Handlungen an, die das Selbstvertrauen wieder verstärken. Usw. usw.

(Siehe auch: "Sich selbst erfüllende Prophezeiungen", "Energiegesetz" und "Resonanzprinzip").

Wähle was du willst und ziehe das an, was du brauchst. Benutze die "Prinzipien der Meister" und das Gravitationsgesetz arbeitet für dich.

Das Schnelligkeitsprinzip

Jeden Morgen erwacht in Afrika eine Gazelle. Sie weiß, dass sie schneller rennen muss, als der schnellste Leopard, oder sie wird getötet werden.

Jeden Morgen erwacht in Afrika ein Leopard. Er weiß, dass er schneller rennen muss, als die langsamste Gazelle, sonst wird er verhungern.

Es macht keinen großen Unterschied, ob du ein Leopard oder eine Gazelle bist. Wenn die Sonne aufgeht, musst du wieder schneller sein.

Deswegen: Los raus aus der Kiste. Beweg dich.

Placeboeffekt

Kennst du den Placeboeffekt? Placebos sind Kopien von Medikamenten ohne Wirkstoff. Bei der Entwicklung von neuen Medikamenten, werden diese erst getestet, ob sie auch im realen Leben funktionieren. Dazu werden eine Gruppe von Menschen in 2 Hälften aufgeteilt. Die eine Gruppe erhält das Medikament und die andere das Placebo. Nun fragst du dich bestimmt, was der Quatsch soll? Oder?

Nun es ist so, dass oft die Wirkung einsetzt, ohne dass der Wirkstoff verabreicht wurde. Das ist der Placeboeffekt. Und er hat eine statistische Erfolgsquote von knapp über 20%.

Und erst, wenn die Gruppe von Menschen, die das richtige Medikament erhalten, die Wirkung weit über 20% liegt, funktioniert es. Sonst erzeugt der Mensch die gewünschten Reaktionen selber.

Solltest du also wieder einmal eine neue Diät, ein neues Medikament, diverse Erfolgs-Tipps (wie diese z.B.????) oder eine neue Theorie ausprobieren, dann kann es sein, dass diese Methoden rein statistisch eine Wirksamkeit von 20% besitzen. Egal ob sie funktionieren oder nicht.

Das Kaktus-Prinzip

Du taumelst durch die Wüste. Seit 2 Tagen nichts mehr zu trinken gehabt. Der Durst macht dich fast wahnsinnig. Für einen Schluck Wasser, wärst du jetzt bereit, alles, wirklich alles zu tun. Doch keine Oase, keine Pfütze, keine Kiste Bier (Cola) da. Nichts. Nur Trockenheit. Duuuuurrsst...

Und auf einmal, ein Kaktus. Und noch einer. Eine ganze Ansammlung. Du weißt es, innen ist das Wasser, aber du hast kein Werkzeug, kein Messer dabei. Mit bloßen Händen schlägst du auf die Stacheln. Du blutest und bist übersät mit Wunden, nur um an das Wasser zu kommen. Der Mund und die Zunge zerstochen, aber du lebst.

Du bleibst dort, aus Angst zu verdursten. Schnitt - Ende und aus. Es war nur eine Vorstellung. Ein mentales Bild. Eine Metapher.

Die aussagt: Wenn man nur genug Durst hat, nimmt man auch einen Kaktus. Jetzt meine Fragen:

Wie viele Kakteen besitzt du?
Ist dein Arbeitsplatz ein Ort wo du dich wohl fühlst, oder ein Kaktus?
Ist dein Partner jemand, bei dem du dich wohl fühlst, oder ein Kaktus?
Ist dein Leben erfüllt und so wie du es haben willst, oder ist dein täglicher Weg übersäet mit Kakteen?
Ist deine Wohnung ein Kaktus?
Oder dein Auto?
Ist das Gespräch mit deinem Partner ein Kaktus?
Oder ist dein Liebesleben ein Kaktus?

Oder noch viel Schlimmer: Bist du für den anderen ein Kaktus?

OK. Kakteen gehören in die Welt. Eine Welt ohne sie wäre illusorisch. Auch das stimmt. Denn viele Kompromisse, die wir täglich eingehen, basieren auf diesem Kaktus-Prinzip, nicht wahr. Aber wenn man erkannt hat, dass man in einer Kaktus-Beziehung lebt und agiert, dann muss man aber auch akzeptieren, dass es manchmal pickst und/bzw. schmerzhaft wird.

Mein Tipp: Greife nach den Sternen und nicht nach Kakteen. Es ist OK sich vorübergehend mit einem Kaktus zu behelfen, doch warum bleibst du dabei? Aus Angst, Gewohnheit, oder was...?

Das 100% Prinzip

Ganz oder Gar nicht! Lebe immer zu 100%. Lass alle Teile in die gleiche Richtung ziehen. Befolge 1 Ziel und bewege dich zu 100% zu einer Zeit darauf zu, oder davon weg. Jetzt, im Moment. Alles andere, jeder störende Gedanke, jede Ablenkung ist unwichtig.

Lebe im Hier und Jetzt. Nur der Moment ist wichtig.

Gestern ist Vergangenheit.
Morgen ist ein Geheimnis
und JETZT ist der Moment, in dem du lebst. 100%ig. Du hast nie mehr, als den Augenblick.

OK, du kannst planen, wie dein Leben ablaufen soll. Aber ob es so kommt, weiß niemand.

Jeder störende Gedanke, jeder Zweifel, stört deine 100%ige Lebensweise. Meinst du, der Gedanke ist es wert beachtet zu werden, denke darüber nach. Zu 100% und dann entscheide dich. Entweder verwirfst du ihn oder integrierst ihn in deine Persönlichkeit, in dein Verhalten. Aber tue dies konsequent.

Ein oberflächliches Reden im "Man-Stil" zeigt auch Unsicherheiten und deutet darauf hin, dass die entsprechende Person nicht zu 100% zu dem steht, was sie ist oder will. Der dusselige Spruch: Kann man nicht mal für 5 Minuten seine Ruhe haben" heißt eigentlich. Lasst mich jetzt für 5 Minuten in Ruhe, aber wenn ihr das nicht macht, ist das auch OK, weil ich Unwichtiger, sie gerne hätte, aber im Prinzip nicht verdient habe."

Kinder leben nicht so. Sind sie traurig, dann sind sie es zu 100%. Wollen sie etwas, dann sagen sie "Ich will". Im nächsten Moment kann dies schon wieder anders aussehen. Aber ein halbes "Mir geht es schon gut, aber..." ist Shit. Entweder dir geht es gut oder nicht. Wenn nicht, dann hast du die Macht es zu ändern. Nur du

Das Regelschwingen

In der Mess- und Regeltechnik, kennt man den Effekt von sich selbst auf- und abschaukelnden Regelkreisen. Selbst wenn du kein Mess- und Regeltechniker bist, kennst du den Effekt vom Fahrrad- oder Autofahren. Du fährst mit deinem Rad oder Auto und auf einmal kommt ein Kind aus einer Einfahrt. Instinktiv reißt du das Lenkrad herum, und weichst aus. Damit du nun nicht gegen den nächsten Baum fährst, reißt du das Steuer wieder zurück und in immer kleiner werdenden Schlangenlinien, kommst du wieder auf den richtigen Kurs.

Dieser Regelmechanismus ist einer der grundlegenden Funktionsweisen in der Natur.

In der Medizin ist dies bekannt, als der Zweiphaseneffekt, eines jeden Medikamentes. (Oft wollen es die Ärzte nicht wahr haben, oder denken nicht daran.)

Hast du z.B. eine trockene Haut, und nimmst eine Fettsalbe, dann merkt das dein Körper/deine Haut und wird nach einiger Zeit noch trockner. (Schwingung in die entgegen gesetzte Richtung). Oder ein Abführmittel bringt es kurzzeitig zum flutschen. Nimmst du es aber eine längere Zeit, ist es wahrscheinlich, dass es irgendwann nicht mehr wirkt, und es bei dir noch härter wird - als Reaktion des Körpers auf unnormale Weiche.

Oder bei einer Diät. Du nimmst extrem, durch irgendwelche Hilfsmittel, oder Radikalkuren ab. Und Schwupps, rutscht dein Gewicht nach einer kurzen Zeit, über dein ursprüngliches Gewicht zurück.

Jeder Druck erzeugt einen entsprechenden Gegendruck bzw. eine entsprechende Gegenreaktion, die der Ursache entspricht. Im Klartext: je fester du irgendwo reinhaust, um so mehr spritzt es.

Und? Was lernen wir daraus?

Das Äquivalenzprinzip

Die Welt, die Gesellschaft und die Natur ist so vielseitig, dass eine fast unendliche Vielfalt herrscht. Eines ist sicher: Das passende Gegenstück, das du sucht, existiert immer.

Der passende Arbeitsplatz, der passende Partner, die perfekte Wohnung für dich, der perfekte Job usw. existiert. Es gibt ihn so sicher, wie du diese Seiten liest. Du musst ihn nur suchen, erwarten ihn zu finden, oder es zulassen, dass du gefunden wirst.

Du musst nur die entsprechende Lampe einschalten, strahlen wie die Sonne, und du wirst so zielsicher gefunden, wie die Motten in der Nacht das Licht anfliegen. Oder du musst nur die geeigneten Strategien anwenden. Aber dazu bist du, mit diesen Seiten ja auf dem richtigen Weg. Meinen Glückwunsch.

Der Etikettierungs - Effekt

Aus welchen Eigenschaften besteht der Mensch? Nun aus hunderten. Jeder hat hunderte von Fähigkeiten und Kenntnissen, die er einsetzt, um sein tägliches Leben zu meistern. Und doch bewerten wir uns und andere meistens nach nur einer Fähigkeit.

Der ist fleißig, weil er es im Sport, bis in die Kreisliga geschafft hat.
Ich bin ein Versager. Ich bin in der Fahrprüfung durchgefallen.
Der Chef ist gerecht, weil er sich mit einmal (in meinen Augen) so verhalten hat.
Mein Kind nimmt Drogen. Also bin ich eine schlechte Mutter/Vater.
Usw. usf.

Prima. Da sehen wir eine Handlung und generalisieren diese sofort zu einer allumfassenden Weisheit. Wir kleben uns und anderen ein geistiges Etikett auf die Stirn, worauf steht: "Dieser Mensch ist ...(irgendwas)..." oder "Ich bin ...(irgendwas)..."

Es darf nicht wahr sein...

Der Schlussfolgerungs - Automatismus

Du schlenderst im Büro über den Gang und hörst aus einem Zimmer ein herzhaftes Lachen, mehrerer Personen. Ständig nach Freude und Spaß suchend, öffnest du die Tür. Plötzlich...alles Lachen verstummt, alle schauen dich an und setzen sich spontan wieder an ihren Platz und fangen an, wortlos zu schaffen. Von einer Sekunde zur nächsten, ein Stimmungswechsel von 100%, und nur, weil du ins Zimmer gekommen bist.

Interessant wird es jetzt: Du fragst dich nun innerlich "Was ist denn nun los? Was habe ich denn jetzt wieder angestellt?" Oder Ähnliches. Und dein Gehirn liefert dir einen Grund. "Sie haben über dich gelacht..." oder so. Wer sich "Warum-Fragen" stellt, bekommt immer eine Antwort. Doch stimmt diese mit der Wirklichkeit überein? Wenn du dir die o.g. Situation durch die Gehirnwindungen gehen lässt, fallen dir bestimmt über 10 Gründe ein, wenn du nur danach suchen würdest. Welcher Grund stimmt nun? Oder gibt es noch andere?

So oder so. Der Schlussfolgerungs-Automatismus ist fast eine automatische Reaktion, die du jedoch kontrollieren kannst. Und je nach deiner persönlichen Einstellung, findest du immer eine Antwort. Doch eins kann ich dir versichern. Diese Antwort stimmt in 95% aller Fälle nicht mit der Wirklichkeit überein.

Sollte uns dies nicht zu denken geben, und was lernen wir daraus?

Energie-Aufwand (EA) - Modell

Ich möchte jetzt einmal ein Denkmodell vorstellen, dass ich schon in der Einleitung unter einem anderen Namen angesprochen hatte. Ich nannte es dort, den "ausgeglichenen Bedürfnispegel". Doch trifft die Bezeichnung nicht voll den Punkt. Damals erschien es mir ausreichend, doch jetzt, denke ich, ist es soweit, dass ich dieses Modell ein wenig erweitern sollte.

Es handelt sich um unseren Energie-Haushalt. Jeder Mensch ist warm, produziert daher Wärmeenergie. Gut, nun wissen wir aber auch aus dem Physikunterricht, dass niemand Energie produzieren kann, höchstens umwandeln. D.h. wir essen, trinken und atmen und wandeln dadurch die aufgenommene potentielle Energie die Nahrungsmittel in Wärme, Bewegung und Gedanken um.

Manche Autoren haben ein ähnliches Modell und schreiben von A-, B- und C-Energien, die hierarchisch aufeinander aufbauen, aber damit kann ich wenig anfangen. Stellen wir die, in uns enthaltene Energie irgendwie (evtl. in einem Behälter) im Körper vor; und einen Messfühler, der unser Gehirn und damit uns anzeigt, wie hoch unsere tägliche Lebens-Energie ist. Einfach wie auf einem Thermometer, oder einem Tacho mit einer Skala von 0 bis 100.

0 = Tod bis 100 = absolute Power, 100%ige Vitalität, die eigentlich fast niemand erreichen kann. Jede gesunde ausgewogene Nährstoffaufnahme, sowie die Befriedigung der anderen vitalen Grundbedürfnisse, lässt diesen Pegel wieder ansteigen, jede Bewegung, jeder Denkvorgang ihn absinken. Dies soll nun nicht heißen, dass wir nur genügend zu essen bräuchten und es ginge uns gut. Nein. Es ist nur eine Voraussetzung dafür. Jedes "Zu-Viel" (mehr als wir brauchen) setzt sich als FETT (Ballast am Energiebehälter) ab, und führt damit wieder zu einem erhöhten Energieverbrauch bei jeder Bewegung.

Sollte der Energie-Pegel ziemlich abgesunken sein, so kümmern uns höhere Ziele einen feuchten Dreck. Wir sind damit beschäftigt uns wieder zu erholen und aufzupäppeln. Z.B wird sich ein im Krankenhaus schwer Verletzter (EA=15) überhaupt nicht mehr um seinen Streit mit dem Nachbarn und über dessen Hund interessieren, weil dies ein wirklich winziges Problemchen, im Vergleich zu seinem jetzigen Zustand ist. Wenn er Monate später wieder gesund zu Hause (EA auf 40) ist, dann kann er sich wieder um die Hundehaufen kümmern.

OK, und jetzt geht's los. Wir errechnen intern den Energie-Aufwand (EA) der unserer Meinung nach nötig ist, um ein Ziel zu erreichen. Das Ziel, hinter jedem Ziel ist in der Regel ein Gefühlszustand (GZ). Dieses abchecken, wie schwer eine Tätigkeit sein wird, entscheidet im direkten Zusammenhang mit dem Ziel, ob wir bereit sind, diese Handlung auszuführen Diese interne Berechnung läuft meistens unbewusst ab, obwohl wir dies natürlich auch auf eine bewusste Ebene lenken können. Beim Einkauf, Hausbau oder sonst schwer wiegenden Entscheidungen, tun wir dies. Wir vollziehen eine Kosten-Nutzenanalyse, auf deren Grundlage wir uns dann entscheiden..

Bei den unbewusst-automatischen Entscheidungen, der Waage im Kopf, verläuft dieser Vorgang analog zu oben genanntem, nur eben schneller, weil er außerhalb des Bewusstseins abläuft.

Es läuft ungefähr folgende Frage im Kopf ab: "Wenn ich dies jetzt tue, was kostet es mich und was bringt es mir?" Die Überlegungen führen dann zur einer Entscheidung.

Ich bin bereit dies zu tun, oder
Ich bin nicht bereit dies zu tun.

Sollten wir uns für A entscheiden dann muss dieses Ergebnis ausgewogen sein. (Interne Nutzen-Nutzenanalyse) Aber das kennen wir ja schon zur Genüge.

Aber jetzt:
Jetzt haben wir uns für A entschieden, und der EA, der zum Ergebnis führen soll, ist aber höher als erwartet. Dann tritt automatisch, ein Unlustgefühl ein. Weil ein geringerer Energiepegel eine Gefahr für das Wohlbefinden, des Körpers darstellt. Es herrscht eine Diskrepanz zur Überlegung.

Genauso schlimm ist es, wenn wir vorher schon merken, dass wir mehr Energie einsetzen müssen, um das Ziel zu erreichen. Auch hier setzt dann wieder das Unlustgefühl ein, nur früher.

Und mit unserer Fähigkeit, in die Zukunft zu denken, erzeugen wir uns dann den Stress. Noch mal: Wir berechnen immer den Energie-Aufwand, den wir einsetzen müssen, um ein Ziel zu errei-

chen. Doch nun wieder einmal ein Beispiel: Wir fahren mit dem Fahrrad. Auf einmal "Pfft..." ist der Vorderreifen platt. "Mistding..." Wir wollen einfach weiterfahren. Und jetzt müssen wir erst den Reifen flicken. Dies kostet Zeit und Energie, für die wir nichts bekommen. Und dies erleben wir als unnötigen Energie-Verlust und reagieren verärgert mit Stress.

Andersherum, sollten wir uns auf eine Aufgabe vorbereiten und die Durchführung gestaltet sich als ein Klacks, oder das Ergebnis fällt einem förmlich in den Schoß, sollte man (Ich-du-ihr) sich darüber freuen. Aber oft erlebe ich, dass auf einmal Zweifel darüber entstehen, ob dies alles so richtig sein kann. Ob man es verdient hat, dass es so einfach war. Viele versuchen darum nur etwas auf einem schwierigeren Weg zu bekommen. Glück gilt als "suspekt". Oder andere mutmaßen, dass es nicht mit rechten Dingen zugegangen sein soll. Usw. usw.

Und alles nur, weil wir den End-Energiestand nicht richtig eingeschätzt haben.

Gleichgewichtsprinzip

Die Natur steht immer in einem natürlichen Gleichgewicht. Alles passt perfekt. Es sei denn, der Mensch greift in dieses perfekte System ein. Weil er in der Regel nur in kausalen Zusammenhängen denken kann, macht er, wenn er einen Faktor verändert eher über die Reaktionskette, die er auslöst, etwas kaputt, als dass es langfristig etwas hilft. Uns fehlt die Fähigkeit des vernetzten Denkens.

Und nicht nur in der Natur herrscht dieses harmonische Gleichgewicht vor, nein sogar in unserem kleinen persönlichen Umfeld.

Unsere Verhaltensweisen, wie wir uns geben, unser eingespieltes Verhalten der Familienmitglieder oder der Firmenkollegen stehen in einem direkten harmonischen Zusammenhang. Es herrscht eine Harmonie, ein eingespieltes Miteinander der Verhaltensweisen zwischen unseren früheren Entscheidungen, unseren Handlungen daraus und den Reaktionen der Mitmenschen darauf.

Solltest du etwas anders machen wollen, weil dir irgendetwas nicht passt, wird eine schnelle Veränderung deinerseits, unausweichlich ein Störungsgefühl mit sich bringen. Die Harmonie wird gestört und das System rotiert unkontrolliert vor sich hin.

Dies ist zwar unausweichlich, aber auch nicht weiter schlimm. Nach einiger Zeit hat sich wieder alles eingespielt. Aber dies geht nicht problemlos über die Bühne.

Deine Kollegen, Freunde und Familienmitglieder werden dich wahrscheinlich massiv bedrängen, ggf. unter emotionalen Druck setzen, damit du dein früheres Verhalten wieder aufnimmst, damit sich nichts verändert. Sei darauf gefasst.

Aber wenn du hartnäckig bleibst, werden sich die Schwächeren dem Stärkeren anpassen.

Früher oder später. So sei es.

Das Prinzip der Belohnung.

Dass jeder nur etwas macht, wenn etwas für ihn heraus springt, habe ich ja nun schon zu genüge von mir gegeben. Im Kapitel "das geistige Bilanzierungssystem" ("Die Waage im Kopf") beschrieb ich diesen Vorgang schon ausführlich.

Doch jetzt, befassen wir uns mit den logische Folgen und den entsprechenden Gegentechniken dazu.

Eine gute Methode, die in Firmen oft benutzt wird, um einen kleinen Angestellten bei der Stange zu halten, ist es, eine zukünftige, aber nicht zu weit entfernte, (er muss es schon riechen können) Belohnung anbieten, die in letzter Sekunde immer wieder verschoben wird. "Die Konjunktur...", "Der Auftrag ist uns gerade jetzt, in dieser schwierigen Zeit durch einen Mitbewerber..." ...sabber…und... tröst..." aber bei nächster Gelegenheit... fragen sie doch in 3 Monaten noch mal nach..." Kennst du das?

Wenn ja, erkenne es, als das, was es ist: Eine Verarsche. Nichts anderes. Habe deswegen einen gesunden Argwohn - bei süßen Versprechungen. So nach dem Motto "In 2-3 Jahren, wenn X in Rente geht, dann bekommen Sie den Posten..."

Huaaaa... Eins sag ICH dir: Der veräppelt dich.

Andererseits solltest du jemanden für etwas belohnen müssen, weil er etwas für dich erledigen soll, dann ist natürlich deine "Waage im Kopf " genau so aktiv. Also ist deine Belohnung preiswert für dich und wertvoll für den Belohnten. So funktioniert unsere Gesellschaft.

Daraus folgern dann auch die 3 logischen Regeln des Belohnungsprinzips.

Nie etwas verschenken, wenn du etwas dafür bekommen kannst
Wer nichts mehr geben kann, wird ausgegrenzt und bekommt auch nichts mehr.
Gib, so wird dir genommen.

Das Engpass - Prinzip

Eine Pflanze braucht nur ein paar Dinge zum überleben.
Wasser, Erde, Licht und ein paar Kleinigkeiten (Dünger). Bezeichnen wir dies als Wachstums- bzw. Lebenselemente. Wenn nur eins dieser Elemente fehlt, stirbt die Pflanze, früher oder später, auch wenn die übrigen Teile im Überfluss vorhanden sind.

Wie bei allen anderen Lebewesen auch. Nahrung, Wasser, Luft, usw. usw. Alles ist wichtig. Auch hier führt ein Mangel bei einem dieser Teile zum Tod. OK, auf manche Teile, wie Luft, kann man nur kurzzeitig verzichten, und mache kann man wochenlang entbehren. Aber dennoch zeigt sich auch hier das Engpassprinzip. Fehlt irgendetwas, ist das Leben bzw. die Entwicklung des gesamten Organismus', oder des Systems, in Gefahr.

Doch was nutzt uns nun diese Erkenntnis? Ganz einfach:

Erkenne worin das wichtigste Bedürfnis bei deinem Freund, deinem Ehepartner, deiner Firma usw. besteht, und biete eine Lösung dafür an. Dann sitzt du dick drin, und keiner will mehr auf dich verzichten (wenn du es willst). Und im Geschäftsbereich kannst du dich dafür noch fürstlich bezahlen lassen. Nicht weil du viel machst, sondern, weil du wichtig bist.

Das Brunnen-Prinzip

Ein war einmal ein alter Mann, der seinen Besitz, der nur aus 2 vertrockneten Tälern bestand, nach seinem Tod, an seine beiden Töchter vererbte. In jedem Tal gab es nur ein kleines Haus mit einem Brunnen, in das jede Tochter ziehen sollte, was diese dann auch taten.

Die erste Tochter hatte ein liebes und freundliches Wesen. Jeder Reisende, der des Weges (durch die Wüste) vorbei kam, und um was zu trinken bat, dem gab sie reichlich. Bereitete ihm auch noch ein Bad, füllte seine Feldflaschen mit ihrem Brunnenwasser und wünschte ihm noch einen gute und erfolgreiche Weiterreise. Mit dem Badewasser, goss sie ihren Garten, in dem dadurch prächtige Blumen und Pflanzen sprossen. Und das Beste an dem Brunnen war, er versiegte nicht. Es gab immer genug Wasser darin.

Manche Reisende kamen gerne wieder einmal vorbei, brachten ihr Geschenke mit, weil sie ihnen ohne etwas zu fordern, etwas von ihrem Wasser abgegeben hatte. Manchen gefiel das kleine Haus mit dem Garten und sie fragten, ob sie sich im Tal nicht auch einen Brunnen bohren, und so ein kleines Häuschen mit Garten bauen dürften, was ihnen diese Schwester gerne erlaubte. Das Tal verwandelte sich so nach und nach in eine Oase des Friedens. Prächtige Blumen und Gärten, wohin man auch schaute.

Ganz anders die andere Schwester. Sie gab niemandem von ihrem Brunnenwasser etwas ab. Sie hatte Angst, dass er dann eines Tages versiegen würde. Sie hütete und bewachte ihn Tag und Nacht. Wenn sich auch nur einer näherte, schoss sie gleich und vertrieb ihn dadurch. Und weil kein frisches Wasser aus der Quelle nach floss, stand das Wasser ab und wurde faulig.

Die erste Schwester erfreute sich unterdessen in ihrem Tal, an der Blütenpracht und an dem Wachstum, das sie umgab. Als sie eines Tages wieder einmal durch ihr Reich spazierte und die vielen Häuser mit den Brunnen sah, kam ihr eine Idee. Jeder Brunnen sollte seinen eigenen unverwechselbaren Namen bekommen.

Und sie benannte sie: "Brunnen der Liebe", "Brunnen der Hilfsbereitschaft", "Brunnen der Zärtlichkeit", "Brunnen der Freude", "Brunnen der Fröhlichkeit", "Brunnen der guten Laune", "Brunnen der Kameradschaft" usw. usw.

Eine Bezeichnung fand sie besonders gelungen: "Der Ego-Power-Brunnen". ;-))

Das Entscheidungs-Prinzip

Entscheidungen zu treffen, ist eine der Hauptaufgaben unseres Bewusstseins. Wir entscheiden uns fast im Sekundentakt für oder gegen etwas. Juckt es uns, dann entscheiden wir uns entweder, dass wir uns kratzen, oder wir lassen es bleiben. Wollen wir uns kratzen, entscheiden wir uns, ob wir das mit der linken oder der rechten Hand tun. Usw. usf. Und dies geht unser Leben lang so weiter.

Prinzipiell ist es so: "Wir entscheiden uns für oder gegen etwas und tun oder lassen es dann." Das mag sich nun recht banal anhören, ist aber von entscheidender Bedeutung. Wenn nämlich jemand sagt: "Ich habe kein Vertrauen mehr zu ihm/ihr..." oder "Ich kenne ihn/sie noch nicht lange genug, um ihm zu vertrauen...", so sagt das nichts darüber aus, wie vertrauenswürdig der Partner ist. Es ist auch vollkommen unerheblich, was der andere gemacht hat, damit wir ihm nicht mehr vertrauen "können". Richtiger hieße es: "wollen". Oder, es sagt auch nichts, über den Zeitraum aus, der vergangen ist. Sondern nur darüber, dass wir uns entschieden haben "Ich kann ihm/ihr (noch nicht)/(nicht mehr) vertrauen."

Vertrauen entsteht, entsteht nicht oder zerbricht, wie durch Magie, sondern wir selbst entscheiden uns aktiv, auch aus vergangenen Referenz-Erfahrungen heraus, für oder gegen etwas, und handeln dann entsprechend dieser Entscheidung.

Aber alles und jede "Mein"-ung ist immer das Ergebnis einer eigenen Entscheidung. Doch viele Menschen sehen sich lieber in einer Opferrolle, und tun so, als wenn ihnen diese Meinung/Einstellung einfach so zugefallen wäre (Ob es ihnen lieber ist, weiß ich nicht. Ich vermute es mal. Sie haben sich ja dafür entschieden...)

Aber du weißt ja jetzt Bescheid. Denn Menschen sind, im Gegensatz zu Tieren, die durch ihre biologischen Programme gesteuert werden, frei. Sie können sich fast immer entscheiden etwas zu tun oder zu lassen. Die Frage ist nur: "Bin ich bereit mit den Folgen meiner Entscheidung zu leben?"

Und dann müssen sie nur noch tun, wozu sie sich entschieden haben. Und das war ´s.

Nominalisierungs-Prinzip

Was haben folgende Aussagen gemeinsam?

"Ich habe Liebe in meinem Leben", "Er hat eine Depression.", Ich will Ekstase..", "Die Gespräche mit ihm, haben eine starke Intensität.", "..das kommt von der großen Überbelastung…", "Ich will Gerechtigkeit..", "ich habe eine starke Beziehung zu ihm.."

Na? Schon eine Idee?

Ich verrate es dir. Liebe, Depression, Ekstase, Intensität, Überbelastung, Gerechtigkeit, Beziehung usw. gibt es nicht. Du kannst sie nicht sehen, nicht fühlen, nicht anfassen oder auf einen Tisch legen. Es sind abstrakte Ausdrücke für etwas, was man ursprünglich sehen, betasten, hören, schmecken oder reichen konnte. Doch jetzt sind es nur Umschreibungen für einen Tatbestand, einen Prozess, den wir eventuell beobachten könnten. Die Begriffe suggerieren dadurch, dass wir sie benutzen ihre Existenz, die jedoch nicht vorhanden ist. Im NLP nennt man diesen Vorgang "Nominalisierung". Aber so arbeiten wir, in und mit der deutschen Sprache. "Wir machen ein Angebot" anstatt "dass wir ihm etwas anbieten".

Texte mit vielen "Nominalisierungen" schaden der "Lesbarkeit" und dem einfachen "Verständnis". Ups... im letzten Satz waren gleich 3 verschiedenen Nominalisierungen. Verständlicher wäre: "Wenn wir viele Prozesse, in "Hauptwörter" übersetzen bzw. so tun als wenn es "Dinge" wären, dann kann man diese Texte schwerer lesen und verstehen". Bei so einem einfachen Beispiel scheint dies übertrieben, jedoch ist der zweite Satz irgendwie plastischer und spricht mehr die Sinne an. Beschreibungen werden dadurch leichter ins Gehirn geschleust und einfacher gespeichert.

So gesehen klingen Texte mit vielen Nominalisierungen zwar schlauer und intellektueller, aber dadurch hat man auch überhaupt nichts gewonnen. Im Gegenteil. Wenn jemand sagt "Ich will Gerechtigkeit", dann ist das eine Müllaussage, die nichts, aber auch gar nichts offen legt. Jeder stellt sich unter Gerechtigkeit etwas anderes vor. Und der Sprecher gibt auch überhaupt keine Informationen darüber preis, was er eigentlich meint.

So macht irgendjemand eine "Nominalisierungs-Aussage" und meint damit etwas ganz bestimmtes... der Partner versteht jedoch den Sinn hinter diesem "abstrakten Begriff" nicht, und macht irgendwas, von dem er meint, der erste wolle es so. Und damit kannst du jetzt auch nichts anfangen,...stimmt's? OK. Ein praktisches Beispiel, aus dem täglichen Leben: Stell dir mal vor, dein Partner fordert von dir "...mehr Anerkennung"... weißt du nun was genau er/sie von dir will?

Du kannst es vermuten, oder erahnen, wenn du deinen Partner schon einige Zeit kennst. Oder du schließt von darauf, was du meinst, wenn du so eine Aussage tätigen würdest. Aber wissen was der andere meint? Ich denke das kannst du nicht. Also erwarte auch nicht, dass dein Partner bei dir Gedanken lesen kann.

Reaktionsgesetz

Die Erkenntnis:

Alles was du tust, hat irgendwelche Folgen.
Machst du etwas, bekommst du ein Ergebnis.
Machst du es wieder, bekommst du wieder dasselbe Ergebnis.
Wenn du etwas genau so machst, wie du es schon immer gemacht hast, bekommst du genau das, was du schon immer bekommen hast.
Wenn du also nun das tust, was alle tun, wirst du das haben, was alle haben.

...oder?

Die Schlussfolgerung:
Sei flexibel und verlasse (ab und zu) deine eingefahrenen Verhaltensweisen und du wirst andere, neue und aufregende Dinge entdecken.
Und das verspreche ich dir.

EVA - Prinzip

Was das ist? EVA?
Es ist die Abkürzung einer genial einfachen Strategie, um das zu erreichen, was man haben will.

Sie besteht im Prinzip aus 3 Schritten

Entscheiden was man will
Verbalisieren der Entscheidung
Ausführen der verbalisierten Entscheidung

Dies ist der prinzipielle Weg um alles zu erreichen.

Oft haben wir nämlich Wünsche und Vorstellungen, wie wir was erleben möchten. Aber solange diese nicht konkret (in einem Satz) aufgeschrieben sind, fallen wir oft wieder in den alten Trott, und unsere Ziele wandeln sich im Laufe der Zeit, zu "Möchte ich gerne einmal - Träume".

Die Umsetzung einer/eines Idee/Wunsches/Zieles führt nur über das Handeln zum Erfolg. Und der erste Schritt ist es, dafür zu sorgen, dass sich dieser Wunsch nicht wieder im Alltagsgedanken-sumpf" (schließlich gehen uns täglich 60.000 - 100.000 Gedanken durchs Hirn) verflüchtigt. Und dies geht eben nur über eine schriftliche kurze und einprägsame Fixierung des Endzieles und der Teilschritte.

Relativitäts-Theorie

„Alles ist relativ." Ein netter Satz. Und so schön einfach. Jedoch beachten ihn die meisten nicht.

Aber, es steckt jede Menge Weisheit darin.

Denn, was in einem Bereich ein Fluch ist, kann in einem anderen ein Segen sein. Und/Oder umgekehrt.

Und was nützt dir die beste Eigenschaft, wenn sie dir nur Probleme bereitet, oder sie von anderen ausgenutzt wird, weil du dich nicht nein zu sagen traust? Eben... NICHTS.

Erkenne: Einige Dinge, die geschehen, sind nützlich; in einem anderen Zusammenhang aber nicht. Deswegen: Augen auf, Ohren auf und entsprechend deinem Bauchgefühl gehandelt.

Prinzip des großen Haufens

Oft höre ich Sprüche wie "Der Teufel scheißt immer auf den größten Misthaufen.", "Wo Geld ist, da fließt Geld hin." usw. usw. Meistens mit einem klagenden Unterton, von irgendwelchen Looserty-pen, die meinen sie kämen zu kurz. Aber etwas dafür tun, dass sie einen solchen "Misthaufen" selber haben, dazu fehlt ihnen die Energie. Es ist ja so einfach, sich als Opfer zu sehen, und über die Ungerechtigkeiten der Welt auszulassen. Brrr...

Aber, wenn ich so etwas erkenne, dann weckt das meine Neugier und ich frage mich "Wie schaff-te der das, den Teufel auf seinen Haufen zu locken?" Und meist ist die Antwort total einfach: Sie schaffen die perfekten Voraussetzungen dafür, wie ich es im "Der Froschteich" schon einmal vor langer Zeit erklärt habe.

Noch einmal: "Wenn du etwas Spezielles willst, dann schaffe die passenden Rahmenbedingungen dazu. Und es entsteht "Fülle". Automatisch".

Aber höre auf herum zu plärren.

Das Reaktions-Reaktions Gesetz

Wir leben in einer komplexen, vernetzten Gesellschaft. Alles was wir tun, ist irgendwie auch mit anderen Menschen verkoppelt. Deren Reaktionen sind von unseren Handlungen abhängig und umgekehrt. Alles hängt irgendwie mit allem zusammen und ist ein ewiger Kreislauf, eine Einheit aus den unterschiedlichsten Handlungen und Folgen und Folgen und Folgen. Ein Kreis aus Reak-tion-Reaktion-Reaktionen usw. Ohne Anfang. Deswegen kann man auch nicht einem Menschen oder einer speziellen Situation die Schuld alleine zuweisen.

Ein "An-mir-liegt-es-bestimmt-nicht-Spiel" ist demnach genau so unsinnig wie das "Du-bist-schuld,-dass-ich-mich-schlecht-fühle" und "Wenn-du-nicht-wärst,-dann-würde-es-mir-besser-gehen."-Spiel.

Trotzdem hindert es viele Menschen nicht daran, solchen Unsinn von sich zu geben. Und das Tollste daran ist: Sie glauben den Quatsch auch noch. Wahnsinn...

Das Belohnungsprinzip

Keine Ratte rennt mehr als 3-4-mal in einem Labyrinth in einen toten Gang, wenn sie dort keine Belohnung, in Form von Futter, vorfindet. Menschen können das 20 Jahre ohne größere Probleme. Und sie hoffen jedes Mal, dass sie diesmal dort etwas bekommen bzw. finden.

Nur heißt das "Futter" bei den Menschen "Anerkennung, Liebe, Sex, Zärtlichkeit, Gehalt, Job, Harmonie" und die "Gänge im Labyrinth" nennen sie dann: "Firma, Beziehung, Partnerschaft, Geschäft" usw.

Ist das nicht beeindruckend?

Masse-Wirkungs-Prinzip

Im Supergeschäft 2 erwähnte ich, schon vor Jahren, kurz dieses Prinzip.

Wenn du etwas gut kannst, diese Fähigkeiten und Kenntnisse gewinnbringend verkaufst, dann musst du deine Kenntnisse/ Ware/Fähigkeiten eben nur an mehr Leute verkaufen als bisher, und der Reichtum strömt auf einmal durch dein Leben, dass du dich nur noch wundern kannst.

Alles ist nur eine Frage des Wirkungsgrades.

Energie-Umwandel Gesetz

Einstein hat es nachgewiesen: Alles ist Energie

Energie kann nicht verloren gehen. Aber sie kann umgewandelt werden.

Die Frage ist nur noch, in welche Richtung bündelst du deinen Energieeinsatz. Und was noch wichtiger ist als die Lebens-Energie, die du sowieso den gesamten Tag über verbrätst, ist der Wirkungsgrad, der Energieumwandlung.

Worauf du deine Energien konzentrierst, oder worein du sie steckst, das wird größer, stärker. Durch die Konzentration deiner Energien auf den schwächsten bzw. wirkungsvollsten Punkt, kannst du fast alles erreichen. Konzentrierst du all deine Energien in eine Richtung, oder willst du heute dies, aber gleichzeitig auch etwas, was dem ersten Ziel entgegen steht?

Bist du konsequent?

Und wie gehst du mit Widerständen bzw. Hindernissen um... bekämpft du sie mit aller Macht, und schraubst so deinen Wirkungsgrad herunter, oder lässt du sie einfach links liegen, und umgehst sie?

Merke: Dein Energieeinsatz ist sowieso da und fast jeden Tag gleich. Nämlich ca. 2000-3000 kcal. Die Frage ist nur "Wie effektiv wandelst du diese Energie um?" Mehr Einsatz ist nämlich in den meisten Fällen gar nicht möglich. Viel wichtiger ist es, WIE du etwas machst.

Mach es gut, effizient und so, dass es so angenehm, wie nur möglich, für dich ist.

Das (50:50) : 100 Prinzip

Du musst eine Entscheidung treffen, aber du zögerst, weil du nicht weißt, was die richtige Entscheidung ist?

Du zögerst, weil du irgendwie Angst vor den Folgen einer falschen Entscheidung hast.

Sieh es mal so, wenn dir irgendwas nicht gefällt, und du es ändern willst, dich aber nicht traust, dann bleibt alles zu 100% so wie es ist.

Änderst du es, ohne Nachzudenken, dann liegt die Treffer-Wahrscheinlichkeit, der Änderung bei 50:50.

Egal was du machst, du hast eine 50%ige Chance, dass sich die Situation zu deinen Gunsten bessert. Wie gesagt, selbst wenn du nicht nachdenkst.

Und bei einer gewissen Planung kommst du im schlechtesten Fall auf 60:40.

Und da zögerst du noch immer?

Assimilationsprinzip

Das Lexikon definiert die Assimilation u.a. als einen soziologischen Vorgang, bei dem Individuen oder Gruppen kulturelle Normen, Wertvorstellungen, Kenntnisse, Verhaltensweisen und Fähigkeiten von anderen (z.B. einer anderen Kultur) übernehmen und ihr eigenes Verhalten integrieren um sich z.B. dieser Umwelt anzugleichen.

Dies erweitert den eigenen Verhaltensrahmen, die aktiven Möglichkeiten

Und so sollte jeder EP-Interessierte sein. Ein Assimilator. Immer die Augen auf, um professionelles Verhalten, dass er/sie bei einem anderen sieht, zu beurteilen, ob es einem selbst nützen kann. Und wenn ja, dieses, egal von wem es kommt, zu übernehmen und in sein/ihr eigenes zu integrieren.

Und - Prinzip

Du hast eine, in deinen Augen, dumme Angewohnheit, die du loswerden möchtest? Dann habe ich für dich 2 Neuigkeiten. Zuerst die schlechte: "Du kannst diese Angewohnheit nicht los werden!" Und jetzt die gute: "Du kannst aber etwas anderes dafür anstellen."

Denn ein Vakuum kann auf der Erde nicht alleine existieren. Irgendetwas strömt immer hinein... irgendwann. Also etwas unterlassen, aber dem Gehirn keine andere Alternative dafür anbieten ist fast unmöglich. Weil, wie wir ja wissen, jegliches Verhalten irgendeinen Sinn macht bzw. es früher mal einen Sinn hatte. Warum also diesen Vorteil aufgeben? Na siehst du.

Genau so wie wir einen aktiven und einen passiven Wortschatz besitzen, kennen wir die Verhaltensweisen und Handlungen, die wir ausführen. Nichts desto Trotz gibt es noch eine Unmenge anderer. Meiner Meinung nach, ist das größte Problem dabei unsere eigene Vergesslichkeit. Oft erinnern wir uns einfach nicht mehr daran, dass es immer mehrere Möglichkeiten gibt, weil wir uns auf eine einzige spezialisiert haben. Und auch, das wir viel mehr Ressourcen und Möglichkeiten besitzen, als wir aktiv nutzen. Und sehr oft glauben wir noch nicht einmal eine Wahlfreiheit zu besitzen. Doch die besitzen wir immer.

Und wenn dir mal etwas an deinem Verhalten auffällt, was du los sein willst, suche erst andere Möglichkeiten (vielleicht mit der Dyna-Brainstorm-Methode aus Band 3). Und wenn du ein paar hast, fällt die Umsetzung dann meist auch nicht mehr schwer.

Das Zack-Prinzip

In meiner frühen Jugend lernten wir mal ein paar Mädels auf einer Faschingsparty kennen und überredeten sie dabei, zu uns nach Hause in den Partykeller zu kommen. Dort lief gerade eine der typischen Partys. Die Mädels blickten sich kurz um und meinten dann treffend "Wenn jetzt das Licht ausgeht, gehen wir." Zack machte einer das Licht aus, und die Mädels sind fluchtartig raus gerannt.

Erst waren wir ein wenig sauer, aber dann siegte die Logik.
Hier wurden von Anfang an klare Verhältnisse geschaffen. "Zack" - einfach so.

Und so blieben uns mühselige Anbaggertage erspart. Ich sag zu so was: "Klare Verhältnisse - Von Anfang an".

Die Sieben Prinzipien des HUNA

Damit kannst du dein Leben ändern
Von einem Leser wurde ich auf die hawaianischen philosophisch-religiösen Prinzipien des HUNA aufmerksam gemacht. Ich forschte nach und fand wirksame Prinzipien, die für mich eigentlich a) nichts Neues und b) auch nichts Außergewöhnliches beinhalten. Aber ich finde, dass diese Prinzipien es wert sind (weil sie sich z.T. sehr mit den Ego-Power-Thesen decken), hier in einer Kurzfassung, in meine Artikel-Sammlung aufgenommen zu werden.

Hier also die HUNA-Prinzipien in einer Kurzfassung:

IKE - Die Welt ist, was du denkst.
So sei bewusst, dass du wählen kannst, welche Gedanken du denken willst und welche Überzeugungen deine Handlungen bestimmen sollen.

Alles, was wir erleben, stammt von unseren bewussten und unbewussten Gedanken über uns und das Leben. Das Gute wie das Negative sind Teil unserer Realität aufgrund unserer Glaubenssätze oder jener, die wir von anderen akzeptiert haben.

Kala - Es gibt keine Grenzen.
So sei frei, deine Vorstellungen über Begrenztheiten, ob sie Gesundheit, Glücklichsein, Wohlstand oder Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft betreffen, nach deinem Willen zu ändern.

Alles ist möglich, wenn wir daran glauben. Und alle Glaubenssätze kann man verändern. Das bedeutet, dass auch alle Zustände, in denen wir uns befinden, geändert werden können, und zwar in dem Maße, in dem wir bereit sind, uns selbst zu verändern.

Makia - Energie fließt dort, wo Aufmerksamkeit hingeht.
So gibt dem, was du willst, ständige Beachtung. Deine Gedanken verstärken (energetisieren) dein Verhalten.

Welche Gedanken haben wir? Wir denken jeden Tag etwa 80.000 Gedanken. Beschäftigen die sich mit dem, was wir wollen? Oder damit, was wir als unvermeidlich akzeptiert haben? Gedanken sind Energie und mit dieser Energie erschaffen wir unsere Welt, immer wieder aufs Neue. Wenn wir etwas in unserem Leben verändern wollen, dann müssen wir unsere Aufmerksamkeit auf das lenken, was wir haben wollen, und nicht auf das, was wir nicht wollen.

Manawa - Jetzt ist der Augenblick der Macht.
Zentrier dich in der Gegenwart, wenn du eine Veränderung machen willst.

Unsere Fähigkeit, Harmonie zu halten oder wiederherzustellen, hängt davon ab, wie sehr es uns gelingt, unsere Aufmerksamkeit in der Gegenwart zu halten. Hier und Jetzt können wir Entscheidungen treffen. Erlebnisse der Vergangenheit haben im Jetzt nur den Wert einer Erinnerung, und die Zukunft wird beeinflusst von den Gedanken, die wir jetzt in uns tragen. So gesehen ist die Zukunft offen, denn wir können jederzeit unsere Einstellung verändern und damit auch den Ausgang künftiger Erlebnisse.

Aloha - Lieben ist glücklich sein mit...
So sei glücklich mit dem, was gut ist und zähle Deine Erfolge und glücklichen Umstände, um sie zu vermehren. Liebe wächst aus Dankbarkeit und Lob, fürsorglicher Berührung und fröhlichem Dienst. Die Liebe ist der größte aller Heiler. Wenn du zufrieden bist mit dir selbst, mit dem, was du erreicht hast, und mit allem anderen in deinem Leben, dann wird dir alles gelingen, bzw. du kommst mit allen Lebenslagen gut zurecht. Obwohl das einfacher gesagt als getan ist, lohnt sich jeder Schritt in diese Richtung. Jedes Stück Vergebung und Toleranz erleichtert ein Stück Schmerz und Leiden. Und jedes Lachen verleiht Stärke.

Mana - Alle Macht kommt von innen.
Sei überzeugt, dass deine Verbindung zu deiner Quelle unzerstörbar ist. Stärke die Verbindung durch Affirmationen und Imagination. Nichts und niemand hat Macht über dich, es sei denn, du glaubst daran. Wir sind jederzeit frei, uns für oder gegen etwas zu entscheiden, auch, wenn es manchmal schwer fällt und unsere Verhaltens- und Denkmuster uns gefangen zu halten scheinen. Es gibt für alles eine Lösung, wenn wir sie finden wollen. Was wir oft scheuen, sind die Konsequenzen unserer Entscheidungen.

Pono - Was wirkt, bestimmt, was richtig ist.
Sei gut in dem, was du tust und tu alles so gut du kannst. Es gibt immer andere Möglichkeiten, wie etwas getan werden kann und die beste Art, bringt das beste Ergebnis.

Worauf es hier also ankommt, ist, Harmonie zwischen Körper, Geist und Seele zu finden. Es gibt keine absolute Wahrheit. Wahr ist, was funktioniert. Wenn die Absicht gut ist und die gewünschte Wirkung erzielt, hat der gewählte Weg für den, der ihn geht, seine Berechtigung.

Das SGL-Prinzip (Spaß, Genuss und Lust)

Das Ziel hinter allen Zielen ist: Sich gut zu fühlen.

Warum also hinter Zielen herjagen, von denen wir glauben, dass wir bei der Erreichung dieser Ziele glücklicher werden. Denn schließlich sind es nicht die Ziele, die uns glücklich machen, sondern nur unser Glaube daran, dass es so sein wird. Wir haben eine "logische (?) Argumentations- und Glaubenskette" gebildet, von der wir annehmen sie sei wahr. Aber im Prinzip, sind wir es immer noch selber, die diese Gefühle erzeugen, weil wir ganz bestimmte Dinge, nach der Erreichung zu uns sagen, denken und so verhalten, wie wir es brauchen, um uns gut zu fühlen.

Wenn wir es aber selber sind, die diese Gefühle erzeugen, warum dann den Weg über "fadenscheinige" Ziele zu gehen?

OK. Versuchen wir es einmal anders herum. Schreibe dir einen großen Zettel, oder eine Urkunde auf der steht:

"Hiermit bekenne ich mich uneingeschränkt zum Spaß-, Genuss- und Lustprinzip."

Stelle ihn so auf, dass du ihn mehrmals am Tag siehst und freue dich, einen solchen einfachen Weg zur täglichen Zufriedenheit, gefunden zu haben.

Und dann unternimm heute etwas, dass ausschließlich deinem persönlichen Vergnügen dient. Um daraus den größtmöglichen Gewinn zu ziehen, vergewissere dich, dass du damit nicht das Vergnügen anderer minderst. Werde so mitverantwortlich für die Vermehrung der Freude in der Welt, indem du dir selbst Gutes tust. Bleibe bei dieser Übung, bis du einen ganzen Tag voller Freude erlebt hast.

Nimm dir für die nächsten drei Tage vor, nichts und niemanden zu kritisieren (auch dich selbst nicht!), nicht zu jammern und zu nörgeln und nichts Negatives zu sagen. Gib auch niemandem die Verantwortung für irgendetwas. Wiederhole diese Übung nach drei Tagen. Genieße

Wenn du heute jemanden oder etwas kritisieren möchtest (auch dich selbst) - dann entscheide dich ganz bewusst, zu kritisieren. Und dann tue es und genieße

Wenn du heute jammern willst - dann entscheide dich ganz bewusst, zu jammern. Und dann tue es und genieße

Wenn du heute was zu nörgeln hast - dann entscheide dich ganz bewusst, zu nörgeln. Und dann tue es und genieße

Wenn du heute etwas Negatives zu sagen hast - nun, jetzt weißt du es; entscheide dich ganz bewusst, etwas Negatives zu sagen. Und dann tue es und genieße.

Und gib niemandem außer dir die Verantwortung dafür. Genieße auch dies

Und ich verspreche dir, dein Leben wir voll von Spaß, Lust und Genuss sein.

Das Ausschlussprinzip

Oft folgen wir unseren inneren logisch strukturierten "Wenn-Dann" - Programmen. Dies sind aber oft nur künstlich konstruierte Gedankengebilde, um dem Leben eine gewisse Struktur zu verleihen. Und wir verspüren dann auch Gewissensbisse, wenn wir dagegen verstoßen. Aber es geht auch ohne... wenn man will.

Versuche es einmal. Was? Na klar… z.B.

Reden - ohne zu denken.
Machen - ohne zu wissen.
Träumen - ohne zu schlafen.
Verdienen - ohne zu arbeiten
Klagen - ohne zu leiden.
Usw. usw.

Try it... staune... und hab Spaß dabei.

Das Rosinen-Prinzip

Die Welt ist voll von unendlichen Möglichkeiten. Sei es, dass du einen neuen Partner, einen neuen Job, eine neue Wohnung, oder was auch immer suchst. Das einzige was zwischen deinem Endziel und dir steht, bist du selber. Deine eigene Begrenztheit. Deine mentale Limitierung.

Weil du aus den unendlichen Möglichkeiten, in deiner begrenzten Wahrnehmung, nicht alles erkennen kannst. Aber sei getröstet. Es geht jedem so.

In jeder Sekunde strömen Tausende von Sinneseindrücken auf uns ein. Aber nur ein ganz begrenzter Teil, dringt in unser Bewusstsein. Der Rest geht entweder verloren oder wir nehmen ihn erst gar nicht war, weil wir es für total unwichtig halten, was es ja auch meistens ist.

Aber wenn wir ein wenig Abstand nehmen, unseren Geist ein wenig öffnen und uns mit den geeigneten Methoden auf unser Ziel fokussieren; das linear-kausale Denken mal ein wenig herunter fahren, dann können wir die Rosinen, die wir suchen, erkennen.

Denn es gibt sie immer. Überall.

Zero Handlungsprinzip

Jeden Tag lernst du etwas Neues dazu, erweiterst deinen Erfahrungsschatz. Du bist also heute ein anderer als gestern. Ganz zu schweigen von dem, der du vor einem Jahr oder mehr warst.

Auch wenn ich in einem anderen Artikel eine andere These vertrete. Möchte ich dir jetzt einmal eine Frage stellen: "Was würdest du aus heutiger Sicht, mit deinem jetzigen Wissen, nicht noch einmal beginnen bzw. machen? Welchen Fehler würdest du nicht mehr begehen?"

Wenn du jetzt etwas gefunden hast, was du unter keinen Umständen mehr anfangen würdest, dann bist du bereit für die Folgefrage:

"Wie komme ich aus den noch jetzt andauernden Folgen aus dieser früheren (Fehl-) Entscheidung so schnell wie möglich wieder raus?"

Das Glücksprinzip

Wenn du jemanden fragst, warum er jetzt seine momentane Verhaltensweise ausführt, dann bekommst du irgendeine Antwort. Hinterfragst du diese Antworten auch immer wieder, mit einem "WARUM?" dann ist die letzte Antwort, die nicht mehr weiter hinterfragt werden kann:

"Ich tue es um glücklich zu sein."

...oder so ähnlich...

Ergo: "Alles was wir tun, tun wir letztendlich nur, um etwas mehr glücklicher zu sein." ... egoistisch wie wir nun mal sind.

Bedürfnis-Pegel-Signalisierungs - Prinzip

Wenn alle deine Bedürfnisse befriedigt sind, geht es dir gut. Doch angenommen, du bist in einer Wüste bei 45Grad im Schatten unterwegs und hast nichts zu trinken dabei, dann meldet sich irgendwann dein Durst. Und du machst dir Gedanken, wie du an was zu trinken bekommst. Dauert der Zustand noch einige Stunden an, wird alles unwichtiger. Alle Gedanken, jeder Faser deines Körpers und deines Geistes kennt nur noch eine Frage: "Wo bekomme ich etwas zu trinken her?" Und das wird immer schlimmer, bis du entweder verdurstest oder etwas zu trinken bekommst.

Also: Je unwichtiger das Bedürfnis für dich ist, (Der Bedürfnistank sozusagen randvoll ist) um so weniger interessiert es dich. Je wichtiger das Bedürfnis für deine momentane Situation wird, umso häufiger und umso intensiver beherrscht es deine Gedanken.

Wenn sich deine Gedanken also ständig ums Geld drehen, dann kannst du davon ausgehen, dass du nicht genug davon hast. Träumst du ständig von Sex, kannst du davon ausgehen, du hast zu wenig davon. Hättest du genug Geld und jeden Abend deinen regelmäßigen Orgasmus, dann wäre es für dich vollkommen egal. Du bräuchtest dir dann ja keine Gedanken darum zu machen.

Kommt also immer das gleiche Thema, in deinen Kopf, dann sei froh, denn du weißt jetzt warum. Und tue was dagegen. Befriedige deine Bedürfnisse.

Und so passiert es dann auch oft, dass man etwas erst wieder zu schätzen lernt, wenn man es nicht mehr hat. So regt man sich z.B. über etwas beim Partner auf und fängt Streit deswegen an. Und wenn der Partner dann nach einiger Zeit die Schnauze voll davon hat, und sich von einem trennt, dann merkt man oft erst, dass es eigentlich nur Pipifax-Problemchen waren.

Deswegen erkenne, was du hast und lerne es schätzen. Die Forderung in der Bibel (auch wenn ich sie nicht gerne zitiere) "sei dankbar", zeugt hier ausnahmsweise einmal von einer großen Weisheit. Du musst jetzt trotzdem nicht auf Knien dem "Gott-Sepp" danken, sondern es reicht schon, sich bei der Zieldefinition mit aufzuschreiben, warum man ein bestimmtes Ziel erreichen will und was man damit, in seinem Leben loswerden will. Sich dies später ab und zu in Erinnerung gerufen, bewahrt einem vielleicht einmal vor unüberlegten Schritten.

Das Alternativprinzip

Du verfolgst dein Ziel, kommst aber trotzdem nicht so richtig vorwärts. Vielleicht solltest du einmal eine komplett andere Strategie versuchen.

Stelle dir dazu einmal folgende Frage: "Könnte es sein, dass die momentane Vorgehensweise vollkommen falsch ist? Angenommen sie wäre es, was könnte ich jetzt - wie- komplett anders machen?" und versuche es spassesweise...

Das Wahrscheinlichkeits-Prinzip.

Es gibt immer eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass genau das Ergebnis eintritt, das du willst.

Angenommen du möchtest irgendetwas kaufen. Also schlenderst du durch die entsprechenden Geschäfte. Die Wahrscheinlichkeit, genau das Richtige zu treffen steigt proportional mit der Anzahl der Geschäfte.

Genauso ist es mit einem neuen Partner. Je mehr Orte du aufsuchst, in denen sich die entsprechenden "Objekte" herumtreiben, um so eher triffst du wahrscheinlich genau den (oder die), nach dem/der du Ausschau hältst. Das hat nichts mit Glück zu tun, sondern ist nur eine Frage der Wahrscheinlichkeit.

Wenn du also dein Ziel verfolgst, und flexibel agierst, heißt das nicht, dass alles automatisch eintritt, bloß weil du es dir wünscht. Und es heißt auch nicht, dass jede Aktion unmittelbar zum Erfolg führt. Aber ...

Je öfter du etwas versuchst, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass du den ultimativen Treffer landest.

Es ist alles nur eine Frage von Zeit, Energie und der Anzahl der Wiederholungen.

Das Ruderboot-Prinzip

Wenn man rudert, dann schaukelt das Boot.

Was will ich damit sagen?

Wenn man absolut nichts macht, verändert sich nichts. Das Boot schaukelt nicht und es entstehen keine Wellen. Aber du bewegst dich auch nicht weiter und bleibst dort wo du stehst. Daraus leitet sich dann direkt die erste Erkenntnis in diesem Kapitel ab, die besagt:

Keine Handlung = Kein Ergebnis.

Änderungen sind manchmal schmerzlich und erfordern Kraft. Aber die nötige Energie, für das Rudern, sollte dir dein Ziel schon geben. Und sei auf einige Turbulenzen und Wellenbewegungen gefasst. Aber am Ende kommst du dort an wo du hin willst, wenn du die richtigen 2 Prinzipien befolgst. Die da heißen: Torpedo-Technik und das Wahrscheinlichkeits-Prinzip

Jeder steht genau dort, wo er sich hin
und von wo er sich nicht wieder weg bewegt.

Das Besitzergreifungs - Prinzip

Wenn jemand bei seinem Chef um mehr Geld verhandelt, und er bekommt es nicht - Dann ist das schon schlimm. Aber hat er die Gehaltserhöhung erhalten und nach 2 Monaten soll er wieder darauf verzichten, dann ist der Teufel los. Dann wird notfalls sogar prozessiert, so schlimm ist das. Und daraus kann man ganz klar die Beschreibung dieses Besitzergreifungsprinzips erläutern:

Je mehr jemand schon einen Besitz übernommen hat, umso schwieriger ist es, ihm den wieder weg zu nehmen.

Mann nennt dies dann "Gewohnheitsrecht" und im betrieblichen Bereich auch "Besitzstand".

Und dies ist auch einer der Hauptaufgaben von Betriebsräten und Gewerkschaften. Über irgendwas verhandeln um etwas zu bekommen. Hat man es erreicht, dann wird es i.d.R. auch nicht wieder weggenommen. Oder wenn, dann nur nach langwierigen Kämpfen und Verhandlungen. So stark ist dieses Prinzip in fast allen Gesellschaftsschichten und Kulturen verankert.

Doch wie können wir dieses Prinzip für uns nutzen und einsetzen? Na ganz einfach. Zum einen habe ich dies schon einmal in dem Artikel über die "Macht" und "Macht aus dem Nichts" beschrieben. Lies ihn einfach mal, spaßesweise.

Zum anderen könntest du versuchen, in kleinen Schritten, Besitz, Einfluss und Kontrolle von dem zu übernehmen, was du haben oder kontrollieren willst. Wie z.B. die Stuhllehne im Kino. Wer zuerst seinen Ellenbogen drauf hat, also sie quasi in Besitz genommen hat, dem gehört sie für die Dauer des Filmes.

In einem anderen Beispiel hat ein Bekannter von mir, seiner Frau ein Handy geschenkt, worüber sie sich natürlich wahnsinnig gefreut hat. Nur hat sie nicht bedacht, dass er sie jetzt überall erreichen konnte, und jeden Moment am Tag, anrufen und kontrollieren kann. Hihi.. wovon er redlich Gebrauch machte. Und wenn man sich mit ihr unterhält, dann sagt sie auch, dass ihr das manchmal zuviel ist, aber was soll sie machen. Das Handy ausschalten? Niemals, das würde Ärger geben. Und so hat dieser Kollege mit einem klitzekleinen Geschenk, den ersten Schritt zu totalen Kontrolle getan. Er hat "Besitz" (Kontrolle der Zeit) von seiner Frau genommen. Und mittlerweile traut sie sich immer weniger, weil sie sich schon daran gewöhnt hat, ihn immer erst um Erlaubnis zu fragen. Jedes mal wenn sie etwas tat, z.B. etwas einkaufen, eine Verabredung treffen oder so. Egal um was es geht, sie ruft ihn erstmal an, ob Pascha-Kontrolletti, dies auch gutheißt, weil er sonst herumnölt. Schließlich hat sie ja ein Handy.

In noch einem dritten Beispiel geht es um die Kontrolle über die sexuellen Praktiken zu Anfang einer Beziehung. Gehst du z.B. zum ersten Mal mit deinem neuen Partner ins Bett, und traust dich noch nicht so richtig, alles zu machen was du willst, und hältst dich ein wenig zurück, dann musst du jedes mal weiter daran arbeiten, um eine weitere Steigerungen zu erreichen. Ein vorsichtiges Herantasten an z.B. Oralverkehr könnte sich so jahrelang hinziehen.

Besser wäre es, am Anfang das Ziel direkt anzusteuern. "Magst du eigentlich Oral-Sex?" wird mit einem vorsichtigem (?) "Weiß nicht..." beantwortet. Dann gleich runter gerutscht und gesagt "OK … gleich wissen wir es..." und es ihr/ihm mit dem Mund machen. Und Schwupps gehört das sofort zum Standard-Programm.

Also: Übernehme einfach Besitz und Kontrolle, und es wird dem anderen immer schwieriger fallen, dies wieder zurückzufordern. Denn was einmal einer zugelassen hat, lässt er auch weiter geschehen.

Greife bei Zeiten... und dann hast du in der Not.

Das Wagnis-Unterlassungs Prinzip

Nicht weil die Dinge schwierig sind, wagen wir sie nicht,
sondern weil wir sie nicht wagen, erscheinen sie uns schwierig.

Das Katzen-Prinzip

Katzen sind geniale Wesen. Beobachtet man sie aufmerksam, dann kann man viel von ihnen lernen.

Denn wenn sie nur 2 Mäuse bei 10 Jagdversuchen fängt (Erfolgsrate 20%) fühlt sie sich daraufhin als einen "kompletten Versager"? Nein...

Macht sie sich darüber Sorgen, ob sie vielleicht verhungert, wenn die Fangrate noch schlechter wird? NEIN...

Sie macht sich einfach auf die Suche nach einer neuen Maus.

Und lässt sie den Kopf hängen und fällt in eine tiefe Depression, weil einer ihrer Geschwister im Kindesalter mehr Zuwendung bekommen hat? Nein.

Beklagt sie sich über das Wetter? Nein.

Fühlt sie sich schlecht, weil die Nachbarkatze ein schöneres Fell hat? Nein.

Dann nenne ich eine "wahre Lebensintelligenz". Oder...?

Das Meisterschafts-Prinzip

Oft höre ich "Der hat aber Glück gehabt"; "Er hat genetische Vorteile"; "Dem haben sie es in die Wiege gelegt" oder "Kein Wunder bei den Eltern."

OK das kann alles stimmen.

Aber um eine Fähigkeit perfekt zu beherrschen bedarf es eigentlich nur 3 Komponenten

Energie
Zeit
Die Anzahl der Wiederholungen beim Üben.

Und dann kannst du es. Aus eigener Kraft. Aber es ist kein Glück, sondern entstammt dem Willen es zu schaffen.

Das Selbstregulierungs - Prinzip

Der Versuch in komplexe Systeme einzugreifen und etwas zu verändern, hat oft viele Nebeneffekte zur Folge, die man zum Zeitpunkt der Aktion, noch gar nicht absehen konnte.

Weil eben "Alles" mit "Allem" irgendwie zusammen hängt, kann man vieles gar nicht separat betrachten, geschweige denn punktuell beeinflussen. Wenn du einmal die Entscheidungen des Managements einer größeren Firma oder die Gesetzentwürfe unserer Politiker betrachtest, dann erkennst du was ich meine. Oft werden mit den neuen Regeln, Anweisungen und Gesetzen nur die Folgen einer früheren (Fehl-) Entscheidung wieder versucht auszubügeln. Vergeblich versteht sich.

Als sich z.B. England aus Hong-Kong zurückzog, tat die neue Regierung das einzig Vernünftige. Nämlich NICHTS. OK. Ein paar kleinere Gesetze wurden geschaffen und 2 Steuern. Zu 15 und 16.5%. Die einen für Privatleute die andere für Geschäfte. Das Ergebnis: Hongkong ist die 3. größ-

te Wirtschaftsmacht im asiatischen Raum und einer der größten Elektronikschmieden der Welt überhaupt, obwohl es nur die Größe einer globalen Hutschachtel hat. Toll.

Ist vielleicht ein "Nichteingreifen" oftmals die "bessere Handlung?"

Wer weiß.

Das Glaubens-Prinzip

Der Drang an irgendetwas zu glauben ist allmächtig und allgegenwärtig. Dringt immer vor. Menschen gieren förmlich immer danach, an etwas zu glauben und wenn sie nichts haben, dann basteln sie sich deswegen aus jedem Schwachsinn Heilige und Glaubensinhalte zusammen. OK. Jeder wie er kann und mag.

Als einsichtiger EGO-Maniac könntest du nun auf die Idee kommen, dieses Bedürfnis für dich arbeiten zu lassen, du Schlingel. Gut so. Weise gewählt.

Das Absichts-Prinzip I

Eine gute Absicht, ist noch lange keine Garantie dafür, dass die Ergebnisse deswegen gut werden, und sie schafft keine bessere Realität. Genauso wenig sorgt eine "moralisch verwerfliche" oder "egoistische" Handlungsweise, für ein "verwerfliches" Ergebnis. Denn alles Schreckliche, das hat die Geschichte gezeigt, ist ausnahmslos aus einer guten Absicht entstanden. Und die meisten Untaten wurden von begeisterten und selbstlosen Kollektiven begangen.

Wenn ich mich mal so in den Medien umsehe, erkenne ich, dass sich eine gewisse "Humanitätsduselei" und "Moralisierung der Gesellschaft" breit macht, bei der immer weniger nach den Ergebnissen, sondern nach moralischen Fantasie-Vorstellungen gehandelt und bewertet wird. Die momentan (März 2001) geführte Diskussion über die Stammzellen, ist das beste Beispiel dafür.

Als direkte Folge, solcher Machenschaften, entsteht die politische Weicheierei, wie man sie täglich im Fernsehen betrachten kann.

Nur keine Position beziehen. Es könnte ja Stimmen kosten.

Auf der anderen Seite existiert ein gesellschaftliches Programm, das besagt, dass man eine gute Absicht nicht kritisiert. "Ich habe es doch nur gut gemeint!" ist ein oft zitierter (und zugleich dusseliger) Spruch, um z.B. eine geringere Strafe zu erhalten, wenn man etwas versiebt hat. Dieser wird z.B. oft in einer Partnerschaft eingesetzt, wenn der andere die Handlung anders bewertet.

Aber jetzt kennst du ihn ja auch. Viel Spaß damit.

Das Absichts-Prinzip II

Jedes Verhalten entspringt einer positiven Absicht… Denn schließlich will sich keiner bewusst schaden. Wenn jetzt aber eine Handlung offensichtlich ein negatives, schädliches sogar bis tödliches Ergebnis hervor bringt, so steht für den Ausführenden immer ein guter Grund dahinter. Zumindest aus seiner jetzigen Sicht und unter Berücksichtigung der jetzigen Umstände und Gegebenheiten.

Wenn man jetzt mit dieser Grundhaltung einem anderen begegnet und dies glaubhaft rüber bringt, dann kann man i.d.R. mit ihm über alles reden. Gut ist z.B. folgende Einstiegsfrage: "Also ich bin der Meinung, dass hinter jedem Verhalten eine positive Absicht zu Grunde liegt. Was ist deine positive Absicht, wenn du ...XXXX... tust/machst/ausführst?"

Diese Art zu fragen beinhaltet keine Kritik und keinen (versteckten) personell adressierten Angriff, sondern nur eine ehrliche Art der direkten und offenen Kommunikation und setzt sogar eine positive Intention beim Gegenüber voraus.

Daher ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der so Angesprochene direkt und ehrlich auf selbst heikle Fragen antwortet.

Nischen-Riegel Prinzip

Du hast eine Möglichkeit gefunden deine Spesen, halb-legal um täglich 20.-Euro nach oben anzuheben und setzt dies auch gnadenlos um. ("Pfui...") Davon abgesehen, dass man das ja nicht darf (noch mal "Pfui") solltest du, wenn du schon so hinterhältig bist, dies auch keinem anderen Kollegen verraten. Nicht einmal dem Besten, aus Freundschaft. Denn, wenn er das auch nur seinem besten Freund weiter verrät, dann seit ihr schon zu dritt. Und irgendwann fällte es irgendjemandem auf (Paradiesprinzip), und der wird alles daran setzen, dies zu unterbinden. Und schon suchst du wieder nach der nächsten Lücke (Eskalationsprinzip)

Aber wenn du nichts verraten hättest, wäre es vielleicht noch jahrelang so weiter gelaufen.

Deswegen, wenn du eine Nische gefunden hast, nutze sie. Und schweige. (Du Verwerflicher du. "Pfui") Denn wenn es zu viele machen, fiele es irgendwann auf und es ist vorbei, weil irgendwo ein Depp, der meint er hätte etwas dazu zu sagen, einen Riegel davor schiebt.

Das Wasser-Prinzip

Auch wenn ich immer über die "politische Weicheierei" herziehe, so ist dies kein Widerspruch, sich diese "Weicheier-Technik" eigen zu machen und für sich zu nutzen.

Denn wer zwar eine exakte kalkulierbare Position bezieht, steht vielleicht als charakterlich "TOP" da, aber sonst auch nichts. Wer eine feste Position bezieht, gibt seinen "Gegnern" klar zu erkennen, wo er angreifbar ist. Und diese nutzen es aus. Früher oder später. Denn das Geheimnis des Überlebens ist es, sich zu bewegen! Sei überall sonst, nur nicht an dem Punkt, auf den gezielt wird.

Dagegen sind die Fans des "Wasser - Prinzips" formlos, nicht zu greifen, ständig in Bewegung und doch überall präsent. In jede Lücke fließen sie ohne Widerstand. Sie spielen, wenn es darauf ankommt, den Deppen um die Deppen zu überlisten. Sie legen sich nie auf eine Sache oder eine Partei fest, weil sie dann darauf festgenagelt werden können.

Mach das mal mit Wasser.

Das "Broken Windows" - Prinzip

Wenn bei einem Haus in irgendeiner Straße, ein Fenster kaputt ist, und es wird nicht umgehend repariert, so zieht diese zerbrochene Scheibe weiteren Scheibenbruch nach sich. Danach nimmt die Verwahrlosung seinen Lauf, bis es am Ende nur noch abgerissen werden kann.

Genauso wie ein Auto, dass mit einer defekten Scheibe irgendwo am Straßenrand steht. Innerhalt von 2-3 Wochen, fehlen alle Räder, die Polster sind aufgeschlitzt, der Motor ausgebaut, die Scheinwerfer eingetreten usw. usw.

Und alles nur, weil eine kleine Scheibe kaputt war.

Und so zeigen sich hier, in den genannten Beispielen, die Folgen, wenn du in deinem Leben nachlässig bist, und (im übertragenen Sinne) zerbrochen Scheiben zulässt, dann brauchst du dich nicht zu wundern, wenn du langsam aber sicher ausgenutzt, manipuliert und vereinnahmt wirst

Deswegen: Mach es wie die Polizei in New York. Selbst bei kleinen Verstößen zeigt sie eine unnachgiebige Härte. Das erspart später viele unnötige Kämpfe und Energie

Vereinbarungs - Prinzip

Nichts ist real. Fast alles, worauf wir uns beziehen, besteht bzw. beruht nur auf Vereinbarungen, die Menschen untereinander getroffen haben. Gesetzte, Normen, Moral, DIN-Normen, Regeln fallen nicht vom Himmel und sind einfach da. Nein, sie werden aufgestellt, und ggf. bei Nichtbefolgung mit Strafandrohungen versehen. So gesehen sagt ein Gesetz nicht aus, was richtig oder falsch ist. Sondern nur, ob in der aktuellen Gesellschaftsform etwas legal oder illegal ist. Nichts anderes.

Glaubst du, dass Geld, was du auf dem Konto besitzt, ist real? Das ist es nicht. Es liegt ja nicht irgendwo, es steht nur auf dem Papier oder elektronisch in irgendeinem Computerprogramm. Es beruht nur auf Vereinbarungen. Wie sonst könnte es denn sonst auf einmal geschehen, dass eine Währung von einem Tag auf den anderen ihre Gültigkeit verliert? Oder das Grundstück, auf dem dein Haus steht - gehört es dir? NEIN. Es wurde nur von verschiedenen Stellen untereinander und mit dir vereinbart, dass es dir gehört.

So gesehen, stehen dir Tür und Tor überall weit offen. Du musst nur die richtigen Vereinbarungen treffen.

Auschließlichkeits - Prinzip

Entspringt dem "dig. Spatzenhirndenken" und zeigt sich oft in einer "Entweder-Oder" Grundhaltung. Entweder du magst A oder B. Beim Essen z.B. lässt man oft ein Entweder-Oder gelten, aber in einer Beziehung wird diese jedoch oft abgelehnt. So wird z.B. nach einer Trennung der Expartner gnadenlos niedergemacht.

Oder wieder einmal unsere Kirchenköppe: "Du kannst nicht Gott dienen und dem Mammon" ist auch so eine dusselige Dünnsinn-Aussage. Denn wer z.B. genug Geld hat, kann viel einfacher dem "Nächsten" helfen, als wenn er selber am Existenzminimum herum krebst.

Letztendlich ist es aber sowieso egal, weil man jede Aussage in die 2 Polaritäten "Pro" und "Contra" zergliedern kann.

Wichtig sollte nur sein, dass du erkennst, wenn dich jemand mit dem Ausschließlichkeits-Prinzip zu irgendetwas manipulieren will, was du nicht willst. Oder du benutzt es selbst um die anderen Weicheier in deinem Sinne zu lenken.

Ups.. und schon wieder haben wir eine Ausschließlichkeits-Aussage... hihi… fatal...

Das ET-Prinzip

Hihi, wenn du jetzt meinst, bei "ET" denke ich an den kleinen knubbeligen Außerirdischen, dann kann ich nur sagen "Nein".

ET steht für Engel und Teufel. Hast du einem anderen, je nach Einstellung ein "Engelchen-Label" oder ein "Teufelchen-Label" verpasst, dann wirst du alle Handlungen, die er ausführt, an diesem "Label" bewerten.

Bist du der Meinung, der andere wäre eine hinterhältige Bazille, dann vermutest du bei allem, was er tut, eine Gemeinheit. Einem anderen unterstellst du dann, z.B. bei genau der gleichen Handlung, edle und ehrliche Handlungsmotive. Im schlimmsten Fall deutest du die Handlungsweise als Beweis für deine "Meinung".

Doch lass dich trösten, das ist ganz normal. Nur erkenne es, wenn dir mal einer dumm kommt. Vielleicht hat er dir nur ein Teufels-Label verpasst.

Das Gültigkeits-Prinzip der Binsenweisheiten

Entdeckte Prinzipien haben immer ihre Gültigkeit. Und doch vernachlässigen wir unsere Erkenntnisse aus Bequemlichkeit und Faulheit. Fallen dann schnell wieder in den alten Trott und wundern uns, wieso alles beim Alten bleibt.

Wenn du also ein Prinzip, eine Regel oder Verhaltensweise gefunden hast, nach der du dich richten willst, dann pass mal schön auf, dass diese nicht aus Nachlässigkeit, wieder ins Vergessen gerät.

Diese Erkenntnisse, die oft allgemein formuliert sind, bezeichnen wir auch als Binsenweisheiten. Sie haben ihre Berechtigung, denn sie sind über Generationen hinweg gebildet worden. Und doch sind sie uns so geläufig, dass wir sie oft nicht mehr beachten.

Also: Ignoriere Binsenweisheiten und Erkenntnisse nicht, weil sie

a) nicht neu
b) so banal sind.

Sehe sie als das an, was sie in Wirklichkeit sind. Verbalisierte Diamanten.

Das Meinungsbildungs-Prinzip

Meinungen sind "verbalisierte Videen", die meist in einem markanten Satz ausgedrückt werden können. Sie werden durch eigene Erfahrungen, durch die Gesellschaft, in der wir leben, durch unsere Familie und durch die Medien (Zeitung, Radio und Fernsehen) gebildet. Im Idealfall analysieren wir eine Begebenheit rationell (sofern das überhaupt möglich ist) und bilden uns dann ein ureigenes Urteil. Eine "MEIN-ung" eben.

Aber oft geschieht dies nicht (auch wen wir es meinen) über einen bewussten Denkvorgang, sondern wir übernehmen diese ungeprüft, wenn wir sie nur oft genug serviert bekommen. Und so bilden sich dann gesellschaftsweite Regeln, Normen und moralische Grundsätze, die keinerlei logischer Überprüfung mehr stand halten, weil man sie evtl. seit Generationen an die eigenen Kinder weiter gibt. Der ursprüngliche Sinn ist oft einfach in die Vergessenheit entschwunden.

Obwohl es solche Gemeinschafts-Meinungen gibt, bildet sich jeder sein eigenes Weltbild. Diese Summe aller eigenen Meinungen ist so individuell, wie ein Fingerabdruck, und oft auch so beständig.

Deswegen kann man sich stundenlang über Belangloses streiten, weil a) das Bedürfnis "Recht" haben zu wollen so stark ist und b) jeder oft von der Richtigkeit seiner Meinung überzeugt ist. Klar, denn man würde ja nie etwas machen, was man als "falsch" empfindet.

Und aus dem Grund trifft man oft die Klugscheißer, die, ob man es hören will oder auch nicht, versuchen uns von dem überzeugen zu wollen, was sie gerade beschäftigt. Als exemplarisch möchte ich hier einmal die (nennen wir sie mal) fanatischen Vegetarier-Terroristen aufzeigen. Sie gehen fast militant gegen diejenigen vor, die sich mal ein saftiges Steak reinziehen, und beschimpfen diese und wollen sie von der "Richtigkeit des Vegetariertums" überzeugen.

(In diesem Zusammenhang fällt mit gerade ein: Weißt du eigentlich dass es einen direkten kausalen Zusammenhang zwischen Vegetariertum und den Orgasmusproblemen, bei Frauen gibt? Ja. Vegetarierinnen haben eine mentale Sperre. Sie können es nicht zulassen, dass ihnen ein 15-20 cm langes Stück Fleisch, so einen Spaß machen könnte ... Bruuuaahahahahahaha...)

Was ich auch schlimm finde, ist dieses hirnlose Nachgeplapper, von dem, was aus den Medien kommt. Da wird auf einmal festgestellt, das Wirtschaftswachstum ist um ½ % unter der Erwartung, und dass man geradewegs auf eine Rezession zusteuert, und auf einmal ist das Thema in aller Munde und es verändert unsere Wahrnehmung und unser Verhalten. Wäre keine (übertriebene) Info (=Meinung des Redakteurs) im Fernsehen veröffentlicht worden, hätte es wahrscheinlich niemand bemerkt.

Also im Klartext: Denkt über das nach, was ihr in euch aufnehmen wollt, und verschont andere mit euren Meinungen, wenn diese nicht danach fragen. Es interessiert keinen, was du denkst...

... mich zumindest nicht.

Aber so einfach ist es: Wiederhole dein Thesen so intensiv und oft wie möglich. Und wenn dein Opfer nichts bewusst dagegen unternimmt, wandern diese "Weisheiten" automatisch in sein Hirn. Einfach TOP.

Vergesslichkeits-Prinzip

Oft meinen wir, keine andere Möglichkeit zu haben, als das, was uns jemand anderes vorerzählt. Aber es gibt immer eine andere Möglichkeit, einen weiteren Weg, eine andere Alternative. Mindestens eine, wenn nicht noch mehr. Ein großes Problem scheint mir, unsere eigene Vergesslichkeit zu sein. Wir konzentrieren uns auf einen Aspekt, auf eine Möglichkeit, auf einen Weg, und vergessen dabei, dass es auch noch eine andere gibt.

Erkenne und merke dir das. Für den Fall, dass du meinst, du hättest nur eine Möglichkeit.

Das Prinzip der leisen Töne

Ja, es gibt sie. Die heimlichen Herrscher. Die Drahtzieher im Hintergrund. Und es gibt sie überall. Die Leute mit dem Durchblick, die sich nicht in den Vordergrund drängeln. Die lieber aus der zweiten Reihe die Fäden ziehen und die Handlung kontrollieren.

Und es gibt auch die anderen, die lauthals kreischend für ihre Thesen eintreten und diese, wo sie auch gehen und stehen, zu verbreiten versuchen. Eine dieser Vertreterinnen (es könnten aber auch genau so gut Männer bei einer anderen Problematik sein) ist z.B. Alice Schwarzer. Die Ur-Emanze.

Immer im Dienst aller unterdrückten und unterjochten Frauen. Oder im Dienst von denen sie meint, dass sie das gleiche Gedankengut pflegen.

Aber es gibt auch andere, die nicht über Emanzipiertheit reden und krakeelen, sondern ihre Thesen einfach im Stillen für sich umsetzen. Die aus einer (vermeintlichen) Schwäche heraus, einfach ihren Vorteil ziehen. Ruhig aber bestimmt.

Ich kam darauf, als ich eine Diskussion zwischen besagter Schwarzer-Emanze und Verona Feldbusch im Fernsehen verfolgte.

Da fiel mir auf, die eine labert davon und die andere macht es sich zu nutze.

Ein glühender Vertreter dieser lauten Töne, war vor 2000 Jahren unser allseits bekannter Jesus. Der hat sich auch mit allen angelegt und was hat es ihm gebracht? Nichts - Außer dass sie heute noch seinen Geburtstag und den Tag feiern, an dem sie ihn für seine Überzeugung ans Lattenkreuz getackert hatten? Er starb früh. Und das mit dem ewigen Leben halte ich persönlich für Schwachsinn.

Dann schon lieber pfiffig und gut drauf sein. Und wenn es unangenehm wird. Schwupps und weg. Leise natürlich und unauffällig.

PS. Da fällt mir in meiner Gehässigkeit auch noch was zum Thema "Emanzipation" ein. Willst du wissen was?

OK. Ich sag es dir. Es gibt einen direkten kausalen Zusammenhang zwischen Hässlichkeit und fanatischer Emanzipation. JA...

Darum verhüten diese fanatische Emanzen mit dem natürlichsten aller Empfängnis-Blocker: Mit ihrem Gesicht.

Das Unmöglichkeits-Prinzip der Kommunikation

Ja, ich habe es wieder einmal am eigenen Leib erfahren. (hihi… ich verrate aber nicht, um was es dabei ging). Es ist unmöglich 100% korrekt zu kommunizieren.

Die Gedanken flitzen uns ca. 6-10-mal schneller durchs Hirn, als wir sie in Worte fassen können. Gleichzeitig können wir, je nach Training, 5-8 Gedanken halbwegs gleichzeitig verarbeiten. Mehrere Gedanken fassen wir dann zu logischen Gruppen, den Chunks, zusammen.

Im Moment des Aussprechens ist das, was uns über die Lippen kommt daher nur ein kleiner Teil, der dem zugrunde liegenden Gedankenaktivitäten. Hinter jedem Satz, der Aussage, steht ein ganzer Wust von Gedanken und unausgesprochenen Annahmen, Fragen, Verallgemeinerungen, Vermutungen und Generalisierungen. Diese nicht ausgesprochenen Sätze (Gedanken-Aktivitäten) sind dann evtl. der Grund für die feinen Zwischentöne einer Aussage. Für eine Nicht-Übereinstimmung zwischen dem Inhalt und der Art und Weise der Aussage. Kurz gesagt: Der Ton passt nicht zur Musik.

Beim Zuhörer tritt ein anderer Effekt auf. Er hört uns zu. Langweilt sich aber kaputt, weil er ja 6-10-mal schneller denken als wir sprechen können. Also beschäftigt er sich entweder a) mit was anderem, was ihm gerade so einfällt - oder b) er verarbeitet unsere Aussagen, mit schon in sich vorhandenen Hirn-Inhalten. D.h. sein Gehirn fängt an nach Referenz-Erinnerungen zu suchen, die zum Thema passen. Und hört dadurch evtl. noch weniger zu, weil er ja schon zu wissen meint, was wir sagen wollen.

Kein Wunder, das wir so viele soziale und gesellschaftliche Probleme und Missverständnisse haben.

Das Entbehrungs-Prinzip

In unserer Gesellschaft wird, geprägt durch das frühe Christentum, versucht durch Entbehrungen die Menschen "menschlicher" zu machen. Leiden und Selbstaufopferung werden oft mit Anerkennung belohnt. Mutter Theresa, hat z.B. für ihre Taten sogar den Nobelpreis erhalten.

Viele zeigen, es fast mit Stolz, wie schwer sie es doch haben und was sie tagtäglich so aushalten. Stress wird zur gesellschaftlichen Notwendigkeit. Wer nicht über Stress im Job klagt, der arbeitet wohl nichts Richtiges. Deshalb sind viele dazu geneigt, zu verbergen, dass es ihnen gut geht. Es ist ihnen peinlich zu sagen, es ginge ihnen rundum gut.

Selbst vor sich selbst, geben sie es nicht zu und versuchen immer etwas Negatives zu finden, um ihr schlechtes Gewissen zu beruhigen.

Ich persönlich finde das krank, Ekel erregend und diese Scheinheiligkeit ist mir zutiefst zuwider.

Ich denke, Menschen sind gut und großzügig, wenn sie das haben, was sie brauchen und wünschen. Und dazu sollten wir stehen.

Denn nur wer festen Boden unter den Füßen hat, kann einen anderen aus dem Sumpf ziehen.

Und deswegen ein schlechtes Gewissen zu haben? Niemals.

Das Gruppen-Konstellations-Prinzip

Solltest du öfter mit irgendwelchen Gruppen zu tun hast, (ich gehe einmal davon aus, dass du nicht auf irgendeiner einsamen Insel mit Internetanschluss lebst) dann biete ich dir jetzt eine gute Erkenntnis, wie Gruppen strukturiert sind.

Alle Gruppen in denen wir leben (Freundeskreis, Verein, Firma, Club, usw..) haben einen Führer. In der Tierwelt nennt man diesen Führer eines Rudels, den ALPHA.

Und davon gibt es meistens 2. Einen offiziellen (in Firmen den Chef) und einen inoffiziellen. Und dann gibt es die Fachspezialisten, die BETAs. Deren Meinung wird bei Fachfragen zu Rate gezogen, und sie haben auch eine Gewichtung bei Entscheidungen. Aber eben nur auf ihrem Spezialgebiet. Ansonsten fallen sie zurück in die Gruppe der GAMMAs.

Das sind die Mitläufer, die dem Führer folgen, egal wohin er geht. Vielleicht blöken sie mal ein wenig herum, gehen aber dann den Kurs des ALPHAs mit.

Zum Schluss gibt es noch den OMEGA. Den Sündenbock für alle, der immer an allem Schuld ist, bzw. der die (verbale) Prügel abbekommt.

Bei Verhandlungen in Gruppen, wenn du z.B. etwas verkaufen willst, erkennst du diese Kategorien ganz leicht: Der ALPHA spricht (führt die Verhandlung), der BETA gibt seinen Senf dazu, die GAMMAs schauen belämmert und der OMEGA ist an allem Schuld, wenn was schief läuft.

Wenn du als Frau z.B. eine Gruppe von Kerlen einmal richtig aufmischen willst, dann suche dir den ALPHA raus (meist der Aktivste mit dem größten Mundwerk) und lächle einem unscheinbaren GAMMA zu.

Und dann pass auf was abgeht. Der Spaß pur. Versprochen.

Außerdem entstehen in jeder Gruppe folgende Prozesse:

1. Der Kampf um die Führung
2. Die Platz in der Rangfolge (Hackreihe)
3. Das Entstehen eines Gruppenstandards.
4. Die Paarbildung
5. Die Wahl der Rolle. (Persönliches Lebensprogramm)
1. Der informelle Führer
2. Der Tüchtigste
3. Der Oppositionelle
4. Der Beliebteste
5. Der Trottel
6. Der Anpasser
7. Der Außenseiter und andere
8. ..und andere...

Das Jetzt-Sofort Prinzip

Tja, da sitzen sie beisammen und jammern darüber, dass sie sooo viel zu tun haben. Wer? Ist doch egal. Schau dich doch um. Überall (hihi... eine nette Verallgemeinerung) ist es an der Tagesordnung sich über alles Mögliche zu beklagen. Meistens über zu viel (sinnlose) Arbeit.

Aber woher kommt die viele Arbeit? Könnte es sein, dass sie einfach zu lange liegen gelassen wurde und sich so aufgetürmt hat?

Möglich wäre das schon. Oder?

Deswegen: Wenn du irgendetwas siehst, was du sowieso tun musst, dann erledige es doch gleich. Meistens ist der Aufwand dafür wesentlich kleiner als später. Auch wenn wir es oft anders empfinden.

Tue es JETZT-SOFORT.

Das Mirror-Prinzip (Spiegelprinzip)

"Spieglein - Spieglein an der Wand - wer ist die Schönste im ganzen Land... " so fragte einst eine berühmte Hexe. Denn - im Spiegel kann man es erkennen.

In die gleiche Kerbe haut ein Buch, das mir letztens mit dem Titel: "Dein Auto spiegelt dich", in die Finger fiel. Dieses Buch beschreibt recht schön, dass wir uns auf allen Gebieten gleich verhalten.

Bist du ein "Sparfanatiker", dann kann man das an allem erkennen. Deinem Auto, deiner Wohnung, deiner Kleidung. Genauso zeigt es sich in allem, wenn du z.B. ein "so genannter" Pseudo-Alternativer bist.

Ein kleiner "Möchtegerngroßkotz" zeigt auch auf allen Gebieten, was er drauf zu haben scheint oder meint.

Und auch mit Verhaltensweisen wie Ordnung halten, Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Treue, usw. ist es im Prinzip genauso.

Bist du ein Stoffel hier, bist du in d.R. auch ein Stoffel dort.

Bist du in einem Gebiet recht zuverlässig, dann bist du es höchst wahrscheinlich auch auf einem anderen Gebiet.

D.h. an einem Teil, kann man in der Regel erkennen oder seine Rückschlüsse ziehen, wie du als gesamter Mensch bist. OK - mit diesen vereinfachten Generalisierungen kann man genauso gut daneben hauen, und einem Vorurteil erliegen. Oft aber auch nicht.

Und doch: Keine Regel ohne die berühmte Ausnahme. Es könnte z.B. der größte Schlamper das feinste Auto haben. Förmlich nur für dieses leben. Aber dies hätte bestimmt einen erklärbaren Grund, der nicht unbedingt die Richtigkeit dieser "Spiegel-These" in Frage stellen würde. Es wäre die "Ausnahme" eben.

Das Nachschub-Prinzip

Die Gier und der Drang zum Geld sind allgegenwärtig. Und wenn es Profit bringt, wird es getan. Bringt es mehr, wird es schneller getan. So einfach ist es.

Und so steht für die Erkenntnis zum Nachschub-Prinzip in diesem Kapitel nur folgendes:

Wo eine Nachfrage, ein Bedarf für irgendetwas herrscht, dort fließt der Nachschub hin.

Und dabei ist es vollkommen egal, ob es legal oder illegal ist.

Anders herum verhält es sich analog:

Wenn irgendwo ein (Über-)Angebot besteht, dann finden sich automatisch Menschen ein, bei denen der Bedarf danach existiert.

Das Wechsel-Prinzip

"Das passiert mir nie mehr." So sagt man es sich oft, und versucht beim nächsten Mal darauf zu achten, das, was man als Fehler erkannt hat, zu vermeiden. Und Schwupps - kommt es noch schlimmer weil komplett anders.

Oder du suchst dir einen neuen Partner, weil die Beziehung in die Brüche gegangen ist. Und dabei achtest du darauf, der Neue soll nicht die gleichen Fehler haben, die dich ständig genervt haben. Und stellst nach 2 Jahren verwundert fest, er/sie hat andere Macken, die dich genauso nerven.

Noch lustiger ist es, wenn du dir z.B. einen neuen Hund zulegst, weil der alte gestorben ist. Du willst genauso einen süßen knuddeligen, wie den alten. Doch dann zeigt sich, der neue Fiffi hat ein ganz anderes Wesen.

Lass dich trösten. Es ist normal. Das ist das Leben. Veränderung!

Und so steht als die Erkenntnis wieder mal nur ein Satz zum Schluss eines Kapitels:

Beim nächsten Mal ist alles komplett anders.

Sei also darauf gefasst, wenn du einen neuen Weg gehst.

Das Abwürg-Prinzip

Dein Partner / Geschäftsfreund / Kunde usw. möchte über etwas reden, von dem er meint es sei wichtig. Aber du hast absolut keine Lust darüber zu quatschen?

Würg ihn doch einfach ab. Nein, nicht wörtlich nehmen und ihm an die Gurgel gehen. Benutze einfach folgende Standard-Abwürge-Sätze. Mit einem leicht genervten und aggressiven Tonfall kommt es am Besten rüber:

Jetzt fang bloß nicht schon wieder davon an.
Hör bloß auf damit.
Ach hör auf. Ich kenne das schon.
Ich weiß was jetzt kommt. Danke – Kein Interesse.
Ich kenne das, was du jetzt sagen willst. Lass es einfach.

Ok. Es ist nicht sehr elegant und der andere fühlt sich danach beschissen. Aber was soll's. Umgekehrt würde es ihn auch nicht interessieren.

Das Massenbewegungs-Prinzip

Das Gegenteil bzw. die logische Weiterleitung vom Massenträgheits-Prinzip (welches eins der ersten Prinzipien war, die ich hier beschrieb) ist das Massenbewegungs-Prinzip.

Es ist auch ganz einfach zu erklären: Am Anfang erscheint es (es = alles was wir uns vornehmen) schwierig und kompliziert. Aber je mehr wir uns damit beschäftigen, umso einfacher und leichter wird es. Irgendwann wird es ein Selbstläufer, den man fast nicht mehr stoppen kann. Und es ist vollkommen egal, um was es sich handelt. Sei es ein neues Konzept in der Firma, die Bereitschaft der Bevölkerung zum "ausgleichenden" Feldzug gegen der Terror (=Krieg), der Solidaritätszuschlag oder der Abendkurs, den man besucht. Was es jetzt ist, ist wirklich vollkommen egal. Denn dieses Prinzip greift fast immer. Mach was draus.

Das Erpressungs-Prinzip

Böse Zungen behaupten, dass das gesamte zivilisierte gesellschaftliche Zusammenleben auf dem Prinzip der Erpressung beruhe. Auf dem Spiel mit der Angst. Ich meine jetzt nicht die großen Ängste und Erpressungen, sondern die kleinen alltäglichen.

Eine Erpressung, den anderen zu etwas zu manipulieren oder ihn an etwas zu hindern, mit der Angst davor...

sich lächerlich zu machen,
alleine da zu stehen,
nicht mehr geliebt zu werden,
keine Anerkennung mehr zu bekommen,
den Freund oder die Freundin zu verlieren,
es teuer zu bezahlen,
als unehrlich zu gelten,
sein Geld zu verlieren,
als moralische Wildsau da zu stehen
bestraft zu werden,
hilflos zu sein,
ein Egoist zu sein,
nicht mehr beachtet zu werden,
einsam zu sein/werden,
arm, krank, alleine, pleite und unattraktiv zu sein,
ausgelacht zu werden,
sich zu blamieren,
einen Fehler zu begehen
usw. usf.

Und es scheint auch zu stimmen, wenn du einmal die Gespräche um dich herum verfolgst, dann wird es dir schnell offensichtlich. Fast jeder versucht jeden mit diesen Ängsten zu beeinflussen, dich zu manipulieren, so zu funktionieren, wie es ihm am meisten nützt.

Ganz krank finde ich die Bemühungen von manchen "Autoritäten" (Eltern, Ärzte, Ausbilder, Chefs usw.) und "parasitären Gruppen" (Politiker, Pfarrer, Gurus) die Menschen mit moralischem Druck zu erpressen und damit jeden zu einem "funktionierendes Mitglied der Gesellschaft" (kurz gesagt, zu einem "angepasstes Arschloch") zu dressieren. "Pfui Deibel" sag ich nur dazu.

Und du fragst dich jetzt was man dagegen tun kann? Ist doch klar. Als Täter: In die gleich Kerbe zu hauen und die anderen bewusst zu beeinflussen, dass sie in deinem Sinne handeln. Und als Opfer das andere Erpressungs-Kapitel lesen.

Das mentale Abstands-Prinzip

Eine der interessantesten mentalen Fähigkeiten, finde ich, ist es zu entscheiden, ob wir uns von etwas distanzieren oder uns damit identifizieren können. Ich finde es absolut genial, entscheiden zu können "Dieses Thema ist mir wichtig" oder "Das hat absolut nichts mit mir zu tun", "Das interessiert mich nicht" oder "Das ist mir vollkommen egal."

Und das kann jeder ganz einfach steuern. Beliebig - je nach Lust und Laune. Einfach so.

Da erfährt jemand in den Nachrichten von einem Anschlag, bei dem 25 Menschen ums Leben gekommen sind, und er schaltet einfach weiter, ohne dass es ihn auch nur für 1 Sekunde ablenkt. Er hat Distanz dazu. Aber wenn ein Hund vor seinem Fenster überfahren wird, dann erzählt er u. U. tagelang davon. Einem anderen ist der Köter schnurzpiepegal. Aber wenn der erste zufällig erfährt, dass sein Bruder unter den Toten ist, dann interessiert ihn das schon, auch wenn er ihn seit 20 Jahren nicht mehr gesehen hat. Dann wird das Ereignis mental, wie von weit her, herangezogen.

Außerdem zeigen alltägliche Äußerungen, dass fast jeder die Methode kennt. Obwohl es den meisten nicht bewusst ist, wie sie innerlich Betroffenheit und Wichtigkeit darstellen und erzeugen. Solche Äußerungen sind u.a.:

Das ist weit weg.
Ich lasse das nicht an mich heran kommen.
Das berührt mich nicht.
Ich muss jetzt erst einmal Abstand gewinnen.
Er steht mir nahe.
Wir distanzieren uns von ihm/davon.
usw.

Diese Fähigkeit, die Gedanken (Videen) räumlich zu positionieren und dadurch innerlich den Grad der Betroffenheit zu erkennen und zu definieren, ermöglicht uns bewusst zu steuern, was uns wichtig ist und was nicht.

Jeder kann es jetzt schon, doch trauen sich viele aus Angst, antrainierten Vermeidungsstrategien und moralischen Bedenken nicht, diese frei zu benutzen.

Das Speck-Prinzip.

Wir erleben es 2x pro Jahr. Die Gier am Wühltisch, zum Sommerschluss- und Winterschlussverkauf. Der Drang zum günstigen Schnäppchen bricht mit aller Macht in uns durch. Und bei den großen Billig-Verkaufsstätten Aldi und Lidl usw. herrscht dieser Zustand sogar 2x wöchentlich. Je nach der Art der Angebote. Denn günstige Angebote wecken Begehrlichkeiten.

Und das kannst du auch: Begehrlichkeiten wecken. Und wenn dein Angebot nicht gerade besonders günstig ist, dann gibt es auch noch eine andere Möglichkeit. Gebe deinem zukünftigen Kunden dein (ich hoffe doch gutes) Produkt in die Hand und lasse es benutzen. Gebe es ihm übers Wochenende mit. Lass es ihn schmecken, anfassen, berühren, riechen, ansehen und hinein setzen. Kurz gesagt sinnlich erfassen. Das aktiviert in ihm den Greifreflex .

Und hat er es erst einmal gehabt und es gefällt ihm, dann gibt er es nur ungern wieder her. Durch die Benutzung erwacht in ihm der Besitzwunsch danach. Im statistischen Mittel.

Er ist wie eine Maus, die blind vor Verlangen den Speck sucht und Zack... in der Mausefalle landet.

Das Blumentopf-Prinzip

Eine Topfpflanze wird nur so groß, wie sie im Topf Platz hat. Lässt du sie in einem kleinen Topf, mickert sie vor sich hin. Steckst du sie in einen größeren Topf, dann kann sie sich weiter entfalten und wachsen.

Ich habe mal gelesen, dass Goldfische ihr Wachstum auch an der Größe des Aquariums ausrichten. Dies kann ich aber weder bestätigen noch dementieren. Ich habe kein Aquarium.

Aber was ich bestätigen kann ist, dass sich Menschen gemäß ihrer Umwelt entwickeln. Steckt jemand in dem letzten Asso-Viertel, dann passt er sich dort an. Heiratet er/sie jedoch in eine der reichsten Familien, dann verändert sich das ganze Wesen. Er/Sie kann dann auf einmal Geschäfte abschließen und Verantwortung übernehmen, die vorher für ihn/sie undenkbar gewesen wären.

Deswegen: Suche dir deinen Lebensraum und Umgang weise aus.

Das Höllen-Prinzip

Fritzchen (der aus den Witzen) stirbt im hohen Alter und landet, wegen seines Lebenswandels, in der Hölle. Doch er ist überrascht, denn sie sieht ganz anders aus, als er erwartet hatte. Strand, Sonne, blaues Meer, angenehme Wärme. Kurz gesagt - wie im Urlaub auf den Malediven. Überall tummeln sich vergnügt die Verstorbenen herum. Eine Party ohne Ende.

Auf einmal begegnet ihm ein kleiner Mann mit Hörnern im Hawai-Hemd und Sandalen. "Hallo" begrüßt ihn dieser. "Willkommen in meinem Reich." "Bist du der Teufel?" will Fritzchen wissen. "Klar bin ich das. Komm ich zeig dir alles." Und er führt ihn über die Insel. Zeigt ihm den Speisesaal, seine Unterkunft, den Massageraum und zum Schluss zeigt er ihm die "Lust-Teufelinnen" die ihm jegliche Gelüste sofort befriedigen. Fritzchen findet das toll.

Auf den Weg zum Strand kommen sie dann noch an einer Mauer vorbei hinter der meterhohe Flammen emporzüngeln. Und er hört schmerzvolle Schreie und Lärm. "Was ist das? Und was ist dahinter?" fragt er den Teufel. "Ach das..." sagt dieser nur verächtlich" ..., das ist nur für Katholiken. Die wollen das so!"

Tja. Vielleicht ist es doch so, dass jeder das bekommt, wonach er strebt. Oder?

Das Variations-Prinzip

Letzte Woche hatte ich eine interessante Unterhaltung beim Mittagessen. Eine Kollegin und ich diskutierten über alles Mögliche. Unter anderem auch darüber, dass unangenehme Ereignisse, einen nicht mehr belasten, wenn man nicht mehr weiter an sie denkt. Sie also nicht mehr geistig durchlebt, und die Schmerzen dadurch immer wieder belebt.

Meine Kollegin (die nichts von diesen Seiten weiß) meinte nur zweifelnd, ob solchen Menschen nicht ein wichtiger Gefühlsbereich fehlt, wenn diese einfach sagen können "OK Schluss jetzt. Haken wir es unter eine unangenehme Erfahrung ab. Auf geht's zu neuen Ufern". Sie meinte damit: Wer etwas so schnell ablegen kann, den hat es

entweder nicht sonderlich berührt, und/oder er ist
gar nicht in der Lage besonders intensive Gefühle zu erleben.

Also ein irgendwie gefühls-kastrierter Mensch. Interessanterweise ärgert sie sich mit vielen Problem(chen) herum.

Aber ich finde das interessant. Wie ein Mensch gleich etwas bewertet und anders fühlende und anders denkende herabstuft. Mir käme das z.B. nicht in den Sinn. Denn mein erster Gedanke, wenn ich so ein Verhalten (in diesem Fall: Unangenehmes nicht weiter zu beachten) sehe, ist es zu erfahren:

Wie macht er das? Und...
Kann ich das auch lernen?
Wie lange brauche ich, um das lernen?
In welchem Zusammenhang kann mir das nutzen?

Denn meiner Meinung nach, hat derjenige die besten Chancen, der mehrere unterschiedliche Handlungsvariationen besitzt. Jemand der flexibel reagieren kann.

Denn die Welt verändert sich täglich. Und wer nur Steine kloppen gelernt hat, der muss sich nicht wundern, wenn er irgendwann arbeitslos ist, weil eben keine Steineklopper mehr gebraucht werden.

Das 30 Sekunden-Prinzip

Ich denke - mich streift ein Bus. Da sitze ich mit einem Bekannten bei ihm zu Hause ganz harmlos herum, und labere dummes Zeugs. Als seine Frau rein kommt und anfängt herumzusülzen. "Na

toll. Schon wieder steht das Geschirr hier herum. Kann man denn das nicht einfach nehmen und in den Spüler stellen. Immer muss ich ... quak quak quak quaaaackk quaaaack...

Und da musste ich etwas schmunzeln. Natürlich innerlich, damit die Gute (immer noch "…quak quak quak quaaaackk quaaaack...") nicht noch eine weitere Krise bekommt. Trotzdem war es interessant zu sehen, wie sie sich 3-4 Minuten darüber aufgeregte und sinnlose Energien verschwendete. Hätte sie den Teller weggestellt, wäre es im Nu vorbei gewesen. Der Zeitaufwand: unter 30 Sekunden. Mein Freund natürlich auch. Hätte der das Geschirr auch sofort weg geräumt (Zeitaufwand bei ihm: auch unter 30 Sekunden) hätte das Gequake gar nicht erst begonnen.

Denn oft sind es die Kleinigkeiten, die einen aufregen bzw. Aufgaben die sinnlos anwachsen, bis es Problemberge sind. Aber mit einem Arbeitsaufwand von unter 30 Sekunden, würde es nicht so weit kommen.

Also: Wenn du etwas siehst, was du mit einem Zeitaufwand von unter 30 Sekunden erledigen kannst, dann investiere diese Zeit.

Es lohnt sich. Immer!

Das Ausfüll-Prinzip

Das Evolutions- und das Blumentopf-Prinzip bilden mit diesem Ausfüll-Prinzip eine perfekte Einheit. Alle 3 Prinzipien ergänzen und bedingen sich unter- bzw. gegeneinander.

Und so beschreibt das Ausfüllprinzip, bis zu welchem Maß sich die Dinge entwickeln.

Sollte z.B. jemand unheimlich stolz darauf sein, wie viel Stress er ertragen bzw. auf der Arbeit leisten kann und dies auch noch herumerzählen, so ist es wahrscheinlich, dass er genau so viel aufgebrummt bekommt, wie er maximal ertragen kann. D.h. Die Belastungen steigen immer bis zum Grad der eigenen Erträglichkeit.

Ein anderes Beispiel: "Wie viel Müll sammelt sich in deinen Schränken an?" Obwohl ich dich nicht kenne, weiß ich es. Es ist immer genau so viel darin, wie Platz vorhanden ist.

Oder ein anderes Beispiel: Egal wie viel du verdienst. Am Monatsende hast du meist alles ausgegeben. Bzw. sogar ein wenig mehr. Im Jahresmittel zeigt dein Monatsende-Kontostand genau den Betrag an, den du relativ problemlos (mental) ertragen kannst. Und es ist vollkommen egal, wie viel du überwiesen bekommst.

Im Endeffekt ist es so. Du gibst den Rahmen vor, und handelst dann so, bis dieser genau nach deinen Vorstellungen ausgefüllt ist.

Und was folgerst du für dich daraus? Mein Tipp. Setzte die Grenze, die du ertragen willst einfach herunter und wie durch Magie verschwindet der Stress. Eben weil du dir nicht jeden Mist aufhalsen lässt.

Und wenn du nun meinst, das sei nicht realistisch, dann sag ich dir: "Dann benutzt du eine uneffektive Strategie. - Denn ich weiß wie es geht. Ich habe keinen Stress mehr - seit JAHREN".

Das Haifischflossen - Prinzip

Ereignisse geschehen oft nicht einfach so. Sie entwickeln sich meistens. Dumm ist es nur, wenn man die Anzeichen nicht erkennt bzw. nicht wahrnimmt. Aber für einen geübten Beobachter sind die kleinen Hinweise, dass z.B. ein Problem entstehen kann, wie eine Haifischflosse am Badestrand.

Deswegen erkenne die Anzeichen und benutze ein wenig deine Phantasie, um zu erkennen, was sich daraus entwickeln kann. Handele sofort, aber bitte nicht panisch und übertrieben. Dann wäre das Pendel zu weit ausgeschlagen.

Dreifaltigkeits-Prinzip

Schon oft habe ich auf diesen Seiten geschrieben, dass man immer ein gewisses Feedback auf seine Handlungen bekommt. Anhand dieser Informationen kann man erkennen, ob man dadurch seinem Ziel näher kommt oder nicht.

Und jetzt las ich in einem Mathematikbuch, dass jede reelle Zahl entweder Positiv (+), Negativ (-) oder eine Null ist. Und da fiel mir sofort eine Analogie dazu ein.

Also es gibt nur 3 Kategorien, um die Ergebnisse einer Handlung einzusortieren. Entweder die Aktion bringt mich meinem Ziel näher, sie behindert mich bei der Erreichung oder sie hat keinen Einfluss darauf.

Und das sollten wir beachten, wenn uns etwas an unseren Zielen liegt. Wir sollten uns auf solche Tätigkeiten konzentrieren, die uns unseren Zielen näher bringt, und solche unterlassen, die uns daran hindern.

Konsequent - Denn das ist der Weg.

Das Sowohl-als-auch - Prinzip

Obwohl es uns manche Kleingeister so zu verstehen geben, und uns immer vor die Wahl stellen. Es gibt nicht nur ein "Entweder-Oder" sondern auch ein "Sowohl-als-auch". Oder ein "Alles-zu-seiner-Zeit". Daran muss man nur ab und zu einmal denken.

Gönne dir einfach alles was du willst. Du hast es verdient.

Sag ich jetzt einfach einmal so.

Das Keks-Prinzip

Heute möchte ich einmal einen Artikel aus der Rubrik "Was ist bloß aus uns geworden?" schreiben.

Wenn ein kleines Kind einen Keks sieht, dann will es den haben. Es denkt sich nur "Keks!" und geht voll darauf los. Egal was im Weg steht, es wird umgebügelt. Und es gibt keine Ruhe, bis es den erwünschten Keks in den Fingern hält.

Und was tun wir Großen, wenn wir "unseren Keks" sehen? Wir fragen uns:

Ist es erlaubt, dass ich mir den Keks nehme?
Ob noch jemand diesen Keks haben will?
Was denken die anderen, wenn ich mir jetzt den Keks nehme?
Habe ich den Keks überhaupt verdient?
Was der wohl wieder kostet?
Was muss ich jetzt dafür tun?
Sieht es auch keiner, wenn ich mir jetzt den Keks nehme?

Oft ist es jedoch so, dass mache Dinge, die wir haben wollen,unsere Kekse eben, nur darauf warten von uns in Besitz genommen zu werden. Und so werden unsere Bedenken und mentalen Hinderungsgründe, durch den Vorgang der sich selbst erfüllenden Prophezeiungen, zu tatsächlichen Hindernissen auf dem Weg zur Erfüllung unserer Bedürfnisse.

Meine Tipps dazu:

Nimm dir "deinen Keks" - sofort. Akzeptiere keinen langen komplizierten Weg, um ihn zu bekommen, wenn es auch einfach geht. Und kämpfe nicht mühsam um das, was dir das Leben sowieso bringt.

Das 1000-er Prinzip

Du suchst einen neuen Job und bist aber schon über 40? Glaubst dass du keine Chance mehr hast?

Das mag sein, denn dein Glaube entscheidet über deine Handlungsweisen.

Aber bedenke: Es gibt immer über 1000 andere, die trotzdem einen Job bekommen haben. Wieso solltest du jetzt gerade keinen bekommen? Na siehst du.

Denke immer an die 1000 anderen und handele.

Das Strudel-Prinzip

Oft kennen wir das Gefühl, als wenn wir von irgendetwas systematisch herunter gezogen werden. Alles rotiert um uns herum und saust dem Abfluss entgegen. Wir erkennen es automatisch: Wenn es runter geht, dann geht es mit allem runter. Wenn es rund geht, dann dreht sich auch alles mit. Der Job ist mies, die Frau unausstehlich, die Beziehung mies, kein Geld mehr übrig. Kurz gesagt, das Leben kommt uns vor wie der ultimative Griff ins Klo.

Trotzdem muss man erkennen, dass es sich langsam dorthin entwickelt hat. Es kommt nicht schlagartig, sondern in kleinen aber unauffälligen Schritten. Denn oft war es z.B. nur auf einem Gebiet mies und wir haben uns nur auf dieses konzentriert und andere Bereiche aus dem Blick gelassen und die Dynamik die dort auftrat nicht mehr beachtet.

Dennoch ist es einfach aus so einem Strudel heraus zu kommen. Und dazu muss man nicht alles auf einmal in Angriff zu nehmen, sondern es reicht aus, nur einen Bereich sofort anzugehen. Am Besten den am Einfachsten zu lösenden und damit ist der Kreislauf des Strudels unterbrochen. Und es tritt eine gewisse Beruhigung auf. Hat man nämlich einen Bereich in dem es einem relativ gut geht, dann kann man mit dem Wissen dieser Referenz das nächste Gebiet angehen... wenn man will...

Das Funktions-Prinzip

Wenn etwas nicht funktioniert: mach etwas anderes.

Manchmal ist da eine Mauer.

Manche Menschen rennen gegen die Mauer.
Wenn sie nicht umfällt, dann nehmen sie mehr Anlauf.
Sie treffen die Mauer mit mehr Wucht. Aber eine richtige Mauer bleibt stehen.
Manche rennen so oft mit immer mehr Wucht gegen die Mauer, bis der Kopf kaputt ist.

Pfiffige finden eine Leiter oder eine Tür oder gehen um das Ende der Mauer.

Fazit:
Wenn etwas nicht funktioniert, dann mach etwas anderes;
nicht mehr vom Gleichen,
auch nicht viel mehr von demselben,
oder es nur schneller, leichter, heftiger, usw.
oder verändere nur eine Kleinigkeit...

Nein... Mach etwas völlig anderes.

Das automatische Muster-Prinzip

Ein Prinzip des Gehirns ist die Vereinfachung und Musterbildung. So erkennen wir, nur aus ein paar Strichen (Punkt, Punkt, Komma, Strich... fertig ist das Mondgesicht) ein Gesicht. Wenn wir auch nur ein wenig die Positionen der Striche verändern, deuten wir vermutlich auch noch eine "Stimmung" hinein. Und das nur, wegen ein paar kleinen Veränderungen an Strichen auf einem Papier. Das Gehirn versucht selbst bei offensichtlich zufälligen Zahlenfolgen ein Muster zu erken-

nen. Viele Glücksspieler tappen genau in diese Falle, wenn sie meinen z.B. das Roulette zu überlisten.

An den Umrissen eines im Dunklen laufenden Menschen, erkennen wir fast automatisch, das Geschlecht, die Stimmung, das Gewicht und vieles anderes mehr. Wenn es sich jetzt noch um unserer/n Geliebten handelt, auf den wir abends irgendwo warten, dann erkennen wir ihn/sie quasi im Turbogang. Wir analysieren ständig und automatisch die "Wahrnehmungen" mit bereits "Gelerntem". In allem suchen wir bestimmte Muster. Erinnerungen (Videen) (Siehe Band 2 Das Videen-Denkmodell) werden gruppiert und bilden so komplexe "Videen-Moleküle" bzw. Gedankenmuster. Diese helfen die Welt für uns erklärbar und vorhersagbar zu gestalten. An und mit diesen Mustern orientieren wir uns und suchen damit nach dem Sinn im Leben und in der Welt.

Dabei sind diese mentalen Muster so individuell wie ein Fingerabdruck oder unsere DNS. Jeder hat andere Erklärungs-, Handlungs-, Bewertungsmuster (=EHB-Muster) und Videen-Moleküle in seinem Kopf. Und doch gehen wir meistens davon aus, dass die anderen Menschen, denen wir begegnen, "ihre Welt" genau so wahrnehmen, wie wir.

Wenn sich ein anderer, aus unserer Sicht, merkwürdig oder unrationell verhält, dann doch nur, weil wir andere "EHB-Muster" besitzen. Aus seiner Sicht handelt er so, wie er es als richtig empfindet. Was nicht unbedingt heißt, dass es nicht noch eine optimalere Variante gibt, oder später mal geben wird. Doch aus den ihm momentan zu Verfügung stehenden Informationen heraus, handelt er perfekt.

Wenn wir wissen, wie der andere seine EHB-Muster aus welchen Bausteinen (Videen) gebildet hat, dann wissen wir, wie er funktioniert. Dann können wir ihm helfen, oder seine EHB-Muster übernehmen, wenn wir wollen. Denn eine weitere flexible Handlungsvariante zu besitzen kann (irgendwann einmal) einen Vorteil bringen.

Die Guerilla Kampftechnik - Das David-Prinzip

Oft lassen wir uns von der (virtuellen) Größe eines Gegners (Chef, Konkurrenz, Mitbewerber, Kunden, Lieferanten, Nachbarn) beeindrucken und gehen der Auseinandersetzung kampflos aus dem Weg. Zu unserem Nachteil versteht sich.

Dabei ist die Größe eines Gegners wirklich unwichtig, wenn du deine größten Stärken (Ressourcen) auf den empfindlichsten Punkt des Gegners konzentrierst, dann fällt er. Garantiert.

Setze deine konzentrierten Kräfte immer am schwächsten Punkt des Gegners an, und kämpfe nicht - Siege. Denn es ist nicht entscheidend wie stark wir zuschlagen, sondern es ist viel wichtiger, wo wir es tun. Und es geht nicht darum besonders viele Kräfte zu sammeln und auf diesen Punkt zu konzentrieren, sondern es reicht aus die vorhandenen Kräfte einfach nur punktuell einzusetzen.

Da alles irgendwie mit allem zusammen hängt, ergeben sich daraus gewisse Abhängigkeiten. Manche Stellen sind so genannte "Knotenpunkte", denen eine zentrale Bedeutung zukommt. Und den Hebel an solchen Knotenpunkten anzusetzen, ist die Voraussetzung für einen schnellen und effektiven Erfolg.

Aber nicht nur bei "Gegnern" existieren solche Knotenpunkte, sondern auch bei "Freunden" und "Kunden". Diese Knotenpunkte zu erkennen und bewusst zu benutzen um den Kunden z.B. den größten Nutzen für ein aktuelles Problem zu liefern, schafft nicht nur Dankbarkeit, sondern auch einen höheren Betrag auf dem Bankkonto.

Das Klebe-Prinzip

Gib einem Kind ein Glas Nutella mit der Aufgabe, es soll ein Brot damit schmieren und es wird aussehen, als hätte es darin gebadet. Genauso als wenn du im Regen einen Waldspaziergang unternimmst. Du wirst aussehen wie eine durch den Wolf gedrehte Wildsau. Egal in welcher Umgebung wir uns bewegen oder leben, es bleibt immer etwas an uns kleben.

Dieses ist fast so gültig wie ein Naturgesetz und hat jetzt nicht nur Nachteile, sondern wenn man es richtig betrachtet auch Vorteile.

Nämlich: Jeder Verkäufer, greift sich natürlich die "Schnäppchen" zuerst einmal für sich ab, wenn sie ihn interessieren. Er wäre ja auch blöd. Alle Bekannten, die bei Banken arbeiten, haben auch ein ordentliches Aktienpaket in ihrem Depot. Mein Mercedes-Verkäuferkumpel hat zur Repräsentation (und natürlich zur eigenen Nutzung) ein entsprechendes Fahrzeug in seinem persönlichen Besitz.

Und als ich meinen Zivildienst in einem Schwesternwohnheim antrat, war das natürlich der Griff in pralle Leben, wie du dir sicher vorstellen kannst.

Und die Erkenntnis daraus? Suche dir deine Umgebung und deinen Lebensbereich weise aus. Es lohnt sich, denn es bleibt immer etwas davon bei dir hängen.

Ein schönes aktuelles (Aug. 2002) Beispiel: Unsere Politiker mit ihren Bonusmeilen. Top. Sie nutzen die an ihnen kleben bleibenden Meilen und scheitern am Paradiesprinzip.

PAL - Prinzip

Ein findiger Leser schrieb mir, ob ich das PAL-Prinzip (aus dem Kultbuch "Per Anhalter durch die Galaxis") kenne. Er kam darauf, als er meinen Artikel: "Guck nicht hin" las. Ich kannte es nicht, besorgte mir allerdings gleich den Schmöker und las und lernte:

PAL ist die Abkürzung für: Das Problem anderer Leute.

Und so ist es. Da willst du einen Streit schlichten und was passiert? Die beiden Streithähne tun sich zusammen und fallen gemeinsam über dich her.

Oder du erkennst, dass ein Kollege wahrscheinlich ins offene Messer läuft und warnst ihn vorab. Und er - bedankt sich nicht, sondern verbittet sich die Einmischung.

Egal wie:

Kümmere dich einen Dreck um die Probleme anderer. Es sei denn, jemand fühlt sich belastet und bittet dich um Hilfe.

und

Wenn Leute von einer Sache nichts hören wollen, dann erzähle ihnen auch nichts davon.

Überangebots-Prinzip

(bei Informationen)

Ein ständiges Überangebot an Reizen zwingt zu pausenlosen Reaktionen. Weil die mentale Fokussierung unsere Gedanken an den Reiz bindet. Dadurch ist kein autonomes Handeln mehr möglich. Frei und selbst bestimmt handeln können wir nur, wenn wir Ruhe haben, über uns und unsere Situationen nachdenken können.

Aber sobald wir im Bett liegen, kommen unsere eigenen Gedanken in unser Bewusstsein. Sie kreisen um die bisher nicht beachteten Probleme und rauben uns den Schlaf. Und diese versuchen wir oft mittels Schlaftabletten zu unterdrücken. So gesehen ist der freie Wille daher nur eine Illusion.

Und durch ein Überangebot an Reizen, kann man die wichtigen Informationen oft nicht erkennen und merkt u.U. noch nicht einmal, dass manche Themen gleich ganz ausgelassen d.h. totgeschwiegen werden. Dementis und Widerrufe in den Zeitungen werden so z.B. klein und unscheinbar platziert, dass sie keinem mehr, im Überangebot der Artikel, auffallen.

Aber als Profi-Ego-Power-Leser erkennst du den Vorgang und kannst gezielt entgegen steuern. Ab und zu mal einen Gang herunter geschaltet, mittags ne Runde geknackt und aufgepasst, dass man nicht in die gesellschaftliche Zentrifuge gerät. Dann kann man es aushalten und ggf. darüber nachdenken, wie man den Effekt u.a. auch für sich nutzen kann.

Ein weiteres Praxisbeispiel ist: Das Kleingedruckte in Verträgen. Durch ein unüberschaubares Überangebot an Vertragsklauseln fallen die wichtigen Punkte nicht auf. Wir sind es leid, müde alles durchzulesen, unterschreiben und Schwupps, ist es wieder einmal saudumm gelaufen.

Fallen - Prinzip

Im Prinzip kann sich jeder frei entscheiden, ob er ein bestimmtes Angebot annehmen will oder nicht. Aber der Gag liegt darin, es dem "Opfer" so leicht wie möglich zu machen, dass es in die Falle tappt.

Bei den Banken ist es so: Niemand wird gezwungen einen Kredit aufzunehmen, aber die Banken machen es einem unheimlich leicht, Geld z.B. mittels eines Dispo-Kredites aufzunehmen. Und ratzfatz ist man wieder in eine Abhängigkeit gerutscht.

That's the way.

Das Milchkuh - Prinzip

Das Milchkuh-Prinzip ist eigentlich das genaue Gegenteil vom "Toten Pferd" oder dessen logische Ergänzung. Je nach Sichtweise.

Das Milchkuh-Prinzip besagt: Melke sie solange sie Milch gibt. Wenn es nicht mehr läuft, gib ihr eins mit dem Bolzenschussgerät, schlachte sie, verkaufe das Fleisch und suche dir eine andere. Verfalle jedoch bloß nicht, wenn es nicht so 100%ig läuft, in die schon bekannte, "Tote Pferd - Argumentation".

Solltest du nun der Meinung sein, du bist kein Bauer und hast gar keine Kuh, dann glaube ich es einfach nicht. Es ist natürlich nur eine Metapher, für einen Vorgang, den du in alle Lebensbereiche transformieren kannst.

Ist doch logisch... oder?

Das Türmchenzerstörer-Prinzip

Jeder 3-jährige Knirps kann es. Mit Freude am Krach und einer unendlichen Lust und Energie können sie die Bauklötzchentürme, die man vor ihnen aufbaut, mit einer lässigen Handbewegung umwerfen und die Klötze dadurch im Zimmer großflächig verteilen.

Viele Menschen, mit denen du tagtäglich zu tun hast, sind in genau dieser Beziehung genau auf dieser Stufe stehen geblieben.

Du hast in der Firma eine Idee, die z.B. Tausende von Euro sparen könnte und präsentierst diese während des nächsten Gruppenmeetings. D.h. du baust dein "Ideen-Türmchen" vor ihnen auf, dann ist der erste Reflex von den meisten, dieses einfach zu zerstören. Und das machen sie noch nicht einmal aus böser Absicht. Sie meinen es aus ihrer Sicht wirklich gut mit dir, und wollen dich vor negativen Folgen oder Erfahrungen bewahren

Sehe solche notorischen Kritiker als das, was sie in Wirklichkeit sind: Mentale, auf der Stufe eines 3-ährigen stehen gebliebene, Türmchenumschmeisser.

Und für dich gibt es wieder mal 2 Möglichkeiten. Entweder du begibst dich auf die gleiche Ebene, um deine Ziele durch zu setzen (Du willst die "Dummen" mental klein halten, dann schmeiß ihr Türmchen um), oder du musst aufpassen, wenn sich dir so ein Seppel mit so einer Mentalität nähert. Dann reagiere sofort darauf oder benutze eine andere Strategie.

Das Siegfried - Prinzip

Die deutscheste aller Sagen ist die Nibelungensage. Darin wurde der Held Siegfried unverwundbar, indem er einen Drachen abschlachtete und in dessen Blut badete.

Aber mir stellt sich die Frage: Wie kann man das auch erreichen, ohne dass ein Drache sterben muss? Zumal es nicht mehr viele davon gibt

Nun gut, ich meine auch nicht die körperliche Unverwundbarkeit, sondern eine psychologische gegen allerlei Dummschwätzerangriffe und Verbalattacken.

Prinzipiell besteht das Siegfried-Prinzip aus 3 Stufen:

der distanzierte unpersönliche Zustand
der Schutzschild
verzögerte Reaktion

Zu 1:
Der distanzierte Zustand ist eine einfache Methode mental Abstand von dem Ganzen zu gewinnen. Wenn du eine Auseinandersetzung zwischen 2 Menschen betrachtest, dann kannst du relativ ruhig bleiben, auch wenn es bei denen richtig zur Sache geht, wenn du dich in einem sicheren Abstand befindest und dann noch zu dir sagst: "Das hat absolut nichts mit mir zu tun."

Und das kannst du dir immer sagen und vorstellen, wenn dich einer nicht-körperlich anmacht: "Das hat absolut nichts mit mir zu tun" und so distanziert zu handeln, als wenn du ein paar Schnürsenkel einkaufen würdest. Mit ein wenig Übung kannst du diesen Zustand ein- und ausschalten, wie eine Glühlampe.

Zu 2:
Eine weitere Möglichkeit ist es, innerlich einen mentalen Schutzschild zwischen dir und dem "Gegner" zu ziehen. Eine dicke Panzerglasscheibe zum Beispiel. Diese wirkt im Prinzip wie eine weitere Verstärkung der Distanzierung, wie im Beispiel unter Punkt 1.

Zu 3:
Die verzögerte Reaktion beschrieb ich in dem Artikel "Nie mehr ärgern".

Und je nach empfundener Härte des Angriffs, benutzt du die 3 Stufen entweder nacheinander oder alle gleichzeitig. Das volle Rohr eben.

Das untere Schwellwert - Prinzip

Obwohl es die berühmten Ausnahmen gibt, so scheint mir, entscheidet sich die große Masse der Menschen nach dem unteren Schwellenwert.

Es wird nicht das am besten Passende gesucht, sondern das, was am wenigsten unangenehm ist, bzw. das, was gerade noch erträglich ist, gewählt. Und dies zeigt sich auf vielen Gebieten.

Es wird nicht das Auto gekauft, was perfekt passt, sondern das, was man sich gerade so leisten kann. Auch wenn es auf lange Sicht nur Ärger und Frust verbreitet. (Obwohl beim Auto hier gerne eine Ausnahme gemacht wird, weil es für viele als Statussymbol herhalten muss.)

Es wird nicht der erst beste Partner (z.B. zur Familiengründung) genommen, aber trotzdem werden nicht alle potentiellen Anwärter ausgetestet. Man nimmt nicht den Besten, sondern den, der gerade so durchs Raster fällt, d.h. der am wenigsten unangenehme Eigenschaften hat.

Es wird nicht der optimale Job gesucht und darauf hin gearbeitet, sondern einer, der gerade so geht.

Diese Einstellung, die einer limitierenden Denkweise ("Wer bin ich schon, dass ich mich nach den Sternen strecken darf?") entspringt, ist mir zutiefst zuwider. Und doch wird sie schon in der Schule den Kindern ins Hirn penetriert. Was ist das für eine Gesellschaft, die dies zulässt bzw. sogar noch fördert?

Aber um dies zu erkennen und bewusst entgegen zu steuern, dazu bedarf es eines wachen Geistes, der Lust am eigenen selbst bestimmten Leben und einer gehörigen Portion Energie, dies auch in seinem Leben umzusetzen.

Das Schlaraffenland-Prinzip

Die ständige mediale Berieselung hat viele schon eingelullt. Sie sind gewohnt daran, alles serviert zu bekommen und nicht mehr eigenständig zu agieren. So hat es sich klammheimlich eingebürgert, dass uns alles direkt, wie im Schlaraffenland, in den Mund fliegt.

Genau in die gleiche Kerbe hauen die reinen Positiv-Denker und die getreuen Gläubigen, die ihren Herrn mit dem Worten anbeten und betteln: "Herr... bitte gib, dass… lalalala...". Es sind die, die alles für nichts... bzw. für ein paar warme Worte wollen. Nur selbst was dafür tun? Niemals.

Es wird gängig erwartet, dass immer der andere es bringen soll. Aber eine solche Einstellung macht fett, faul und träge. Nicht dass dies an sich etwas Schlechtes wäre, wenn sich aber dadurch die freie Entscheidungs- und Handlungsfähigkeit einschränkt oder behindert, dann ist es schon wichtig.

Ein schönes Beispiel sind die, in allen Parkhäusern so beliebten, Frauenparkplätze: Die Betreiber sollen für die Sicherheit sorgen - das ist bequem. Und das tun sie ja auch damit, wie man sehen kann. Aber sich selbst, im Vorfeld, einmal Gedanken um die eigene Sicherheit zu machen, dazu ist man nicht bereit. Um was soll man sich denn noch kümmern, nicht wahr? Egal wie man jetzt dazu steht, aber ein "Gutes" haben die Frauenparkplätze ja auch. Ein potentieller Täter muss nicht lange suchen, denn es steht ja groß und breit darüber, wo er warten muss bis das "passende" Opfer kommt.

Denn wer benutzt diese Plätze? Ängstliche Frauen - also die idealen Opfer.

Das Vertrauenbildungs-Prinzip

Ich schaue mir ganz gerne SCIFI-Serien und -Filme an. Momentan (im Sep-Okt.2002) läuft "Andromeda" auf RTL 2. Aber diese Serie geht mit zeitweilig gehörig auf den Keks. Und ich verrate dir auch gerne warum: Der beliebteste Spruch des Obermufdi darin lautet: "Vertrauen muss man sich hart verdienen!" Und wenn ich so was höre, dann schüttelt es mich regelrecht durch.

Derart durchgerüttelt und angestachelt, fielen mir ähnliche Redensarten in meinem persönlichen Umfeld auf. Interessanterweise (so erkannte ich) werden solche Sprüche meist in der Hierarchie von oben nach unten verwendet. D.h. Leute, die anderen etwas zu sagen haben (Eltern gegenüber den Kindern, Vorgesetzte gegenüber den Angestellten, usw.) benutzen "Vertrauen" als eine Art von Belohnung. Als ob man sich davon etwas kaufen kann. Nach dem unausgesprochenen Motto: "Knechte erst mal umsonst und ohne Gegenforderung bis zum Umfallen. Und wenn ich sehe, dass du es ohne zu murren tust, dann sage ich einfach: „Ich vertraue dir." Doll.

Ich sage dazu "Dünnsinn!" Auch wenn es nicht so aussieht - Vertrauen entwickelt sich nicht - sondern ist eine individuelle Entscheidung zu einem x-beliebigen Zeitpunkt. "Ich vertraue ihm JETZT", sofern es ehrlich gemeint ist und nicht zur Manipulation benutzt wird.

OK - jeder hat unterschiedliche Kriterien, wie und wann er den richtigen Zeitpunkt zu erkennen meint.

Aber das ist ja das Aufregende daran.

Das Wendehals-Prinzip

Ich war kürzlich im Urlaub und beim Abendessen fiel mir etwas wirklich Interessantes auf. Die Tochter (13) von meinem Freund ist z.B. immer darauf bedacht, im Vergleich mit anderen (z.B. der kleineren Schwester, den Klassenkameraden) nicht benachteiligt zu werden. Ihr Lieblingsspruch ist es (wie bei vielen Jugendlichen in dem Alter auch): "Guck mal, alle anderen dürfen/bekommen/haben auch...", um dann damit Druck auf die Eltern auszuüben.

Im aktuellen Fall hatte sie jedoch den Vorteil von ein paar Reitstunden mehr, und auf einmal hieß es. "Naja... ich muss ja nicht immer das machen, was andere auch tun." Schlagartig rasten mir auf einmal weitere erlebte Beispiele durchs Hirn und mir wurde klar:

Jeder dreht, biegt und wendet die Regeln und Argumente so hin, wie es ihm am besten passt.

Und dies tun sie ohne zu zögern und ohne ein schlechtes Gewissen. Widersprüche und Gegensätze, die irgendwann auftreten könnten, werden schlichtweg ignoriert.

Und das Lustigste daran ist: Menschen streben nach Beständigkeit und Kontinuität. Es soll so bleiben, wie es ist. Und vor allen Dingen: Sie wollen so bleiben, wie sie sind: Widerspruchsfrei und konsequent.

Und dazu ist ihnen fast jedes Mittel und jede Argumentation recht.

Besonders interessant ist es, wenn man über einen längeren Zeitraum ihre Argumentationen beobachtet, mit der sie ihre Verhaltensweisen und Meinungen unterstreichen. Da ist auf einmal Schluss mit Konsequenz.

Gleichzeitig achten sie peinlichst darauf, dass andere nicht genau so handeln. Sobald sie bei einem anderen erkennen, dass er seinen Hals wendet, wie der Wind weht, wird der damit unter Druck gesetzt und/oder auf veraltete Aussagen festgenagelt. That's life...

Das Klempner-Prinzip

Du bist oft frustriert über die Undankbarkeit in deinem Job? Keiner erkennt deine Leistungen an?

Dann lass dich trösten: Du bist nicht alleine.

OK - ich sehe es ein. So ein dünnsinniger Spruch ist kein Trost. Dann lass es mich anders formulieren: Vielleicht beruht dein Job auf dem universellen Klempner-Prinzip.

Machst du deinen Job vernünftig, dann merkt es keiner.
Baust du aber einen Fehler, dann quillt die Scheiße über.

Hihi...dann sorge doch dafür, dass ab und zu das Rohr ein wenig verstopft ist, damit sie es merken. Natürlich so, dass keine Schuld auf dich zurück fällt. Schließlich kommst du ja als "Retter" daher und beseitigst den Haufen.

Und dann stell Forderungen, wenn sie merken, was sie an dir haben.

Das Königs-Prinzip

Kleine Kinder können es perfekt. Sie sehen eine Figur im Fernsehen und identifizieren sich mir ihr. Sie leben sie im Spiel, mit allem, was dazu gehört. Sie werden wie sie. Sie gibt ihnen Saft und Kraft. Sei gehen in der "gewählten" Rolle auf und tun so, als hätten sie die Kräfte ihres Vorbildes. Sie motiviert sie zum Handeln.

Wir Erwachsenen haben die Fähigkeit verlernt. Und doch ist es ein machtvolles Mittel, so zu tun, als wenn man die speziellen Fähigkeiten schon besitzt. Nicht das dabei von irgendwoher irgendwelche magische Fähigkeiten und Kräfte kommen. Nein. Es sind nur latent vorhandene und bisher nicht genutzte Fähigkeiten.

Doch es stimmt nicht ganz. Wir Erwachsenen nutzen diese Technik auch. Nur meist zu unserem Nachteil. Wir fokussieren uns auf Schwierigkeiten und Probleme, und wundern uns dann (oder auch nicht) wieso wir immer so schlapp sind und keine Power haben, um unsere täglichen Aufgaben lässig zu erledigen.

Doch machen wir einmal ein Gedankenexperiment: Stellen wir uns vor, wir wären ein König im Exil. Lass uns einmal königlich denken, laufen und handeln. Wecken wir einmal unseren "inneren König" in uns - für (erst einmal mal) 4 Wochen. OK?

Überlege dir, wie so ein Exil-König laufen, handeln und reden würde. Wie geht er mit anderen um? Und dann machen wir es einfach einmal nach.

OK. Manche wenden nun ein, es wäre ja ein blödsinniger Selbstbetrug. Gut - das kann man auch so sehen. Aber für andere könnte es ein aufregendes Spiel und eine lehrreiche Selbsterfahrung werden. Wie immer hat jeder die Wahl, was er mit seinem Leben anfängt.

Also wer ist bereit? Wer versucht es? OK. Es fängt beim Gang an. Stehe aufrecht und würdevoll. Körper und Geist sind eine Einheit. Ein aufrechter, würdevoller Gang, verändert die Geisteshaltung in die gleiche Richtung.

Als ich dies Experiment vor einigen Jahren durchführte (Merkwürdig, wie lange manche Ideen reifen bis daraus ein Artikel wird) sah mich meine damalige Kollegin an und sagte: "Du kommst mir heute irgendwie größer vor."

Kleide dich entsprechend. Nicht übertrieben gut. Aber doch so, dass du, wenn du in den Spiegel schauen würdest, positiv von dir beeindruckt wärst. Eben "leicht" gestylt. Aber noch so, dass du dich 100% gut und wohl fühlst.

Du bist pleite? Macht nichts. Dann kommst du eben gerade nicht an dein Geld heran. Aber demnächst kann es schon wieder ganz anders aussehen. Verwechsele das jedoch nicht mit einem einfachen Schönreden oder einem blinden Selbstbetrug. Nein.. Denn a) wieso sollte es immer so bleiben? Und b) im Grunde ist es nämlich nur eine anders gelagerte Wahrnehmung, die einem das Gefühl von Stärke, persönlicher Wichtigkeit und einer besseren Zukunft vermittelt.

Entscheidend ist jedoch, dass du authentisch bist. D.h. Dein Denken und deine Empfindungen mit deinem Handeln übereinstimmen. Der schmale Grat auf dem du hier wandelst, ist, dass Diskrepanzen zwischen dem inneren Erleben und dem äußeren Benehmen, von anderen wie mit einer gut getunten Antenne wahrgenommen werden. Und je nach Lage wirst du entweder als Großkotz oder Blender abgestempelt. Aber demjenigen, dem es abgekauft wird, der wird auch genau so behandelt. Im vorliegenden Beispiel, eben wie ein König.

Und mit dieser königlichen Geisteshaltung ziehst du genau die Menschen und Umstände an, die damit synchron gehen. Du wirst charismatisch.

Das Paradebeispiel einer königlichen Haltung finde ich, war der olle Mooshammer. Der Modemacher aus München. Nicht, dass du nun genauso ausgeflippt herum laufen und dich affektiert geben sollst. Das ist nicht jedermanns Sache. Jeder wie er will. Aber der Mann stand zu sich, hatte Charisma und wurde ständig in irgendwelche (obskuren) Talkshows eingeladen.

Kurz gesagt - den fand ich gut.

Genauso effektiv ist es, sich einen liebe- und powervollen Namen zuzulegen, mit dem wir uns selbst bezeichnen, wenn wir über uns nachdenken. Oft schimpfen wir nämlich auf uns, wenn mal was schief gegangen ist mit "Ich Depp...", oder "Hornochse...." Solche Wörter schwächen schon, wenn man sie nur nebenbei denkt. (Wer das nachprüfen will, kann sich ja mal mit der Kinesiologie beschäftigen). Welche positive Wirkung müssen dann jedoch solche Namen oder Namensanhänge wie "Majestro", "Champ" "Der Einzigartige", "Die Strahlende" und "Der Großartige", besitzen?

Am Anfang meiner beruflichen Laufbahn hatte ich mir den Zusatz " the Champ" zugelegt. Ich hatte mich damals auf eine neue Technik spezialisiert. Zugegeben, ich war nicht nur gut darin. Ich war sehr gut. Und immer wenn jemand mich um Hilfe bat, tat ich das mit den Worten "OK. XXX-The Champ, löst jetzt das Problem." oder "XXX-The Champ, findet jetzt den Fehler." (XXX war mein Name). Als ich auf einer Messe, von einem mir fremden Techniker gefragt wurde "Sie sind doch dieser Champ?", wusste ich, ich hatte mir in der Branche einen exzellenten Ruf erworben.

Das Chaos-Prinzip

Geordnete und geregelte Arbeitsplätze, Gesellschaften, Vereine(=Systeme) nach denen Menschen oft streben, sind immer künstlich und die Erhaltung der Ordnung ist nur mit einem hohen Aufwand an Energie verbunden.

Je größer aber ein System ist, umso schneller bewegt es sich in Richtung Chaos.

Je größer das Chaos, umso größer ist die Chance zu einer Veränderung - zur Weiterentwicklung - zur Evolution. Und die Chance einen persönlichen Vorteil darin zu finden, sind in einem chaotischen System wesentlich einfacher zu bewerkstelligen, als in einem klar geregeltem. Je chaotischer es abläuft, umso einfacher ist es mit geringen Mitteln (in deinem Sinne?) zu verändern.

Ein Beispiel: Eine vibrierende Tischplatte auf der Erbsen gestreut liegen. Diese hüpfen durch die Bewegung chaotisch (d.h. nicht vorhersagbar) herum. Durch eine einfache Anhebung, um 1 cm, an einer Ecke des Tisches, werden die meisten der springenden Erbsen dem Gefälle folgen und sich am tiefsten Punkt ansammeln. Das ist es, was ich mit einer einfachen Manipulation von chaotischen Systemen meine. Denken wir einmal darüber nach.

Deswegen liebe ich chaotische Systeme, Firmen und Gesellschaften.

Das Mühelosigkeits-Prinzip

Viele Menschen sind der Meinung, man müsse sich abmühen, um etwas zu erreichen. Mühelos Erreichtes erscheint ihnen suspekt.

Ich sage dazu: Mühe dich niemals ab!

Denn wer meint, er müsse sich abmühen, der rechnet

im Vorhinein schon mit Problemen und Schwierigkeiten, sowie
geht er mit wesentlich mehr Stress und Un-Lustgefühlen an eine Aufgabe heran.

Gehe niemals auf sie Suche nach irgendetwas
Der Gedanke etwas zu suchen schwächt von alleine schon die körperlichen Energien. Es hört sich nach schwerer Arbeit an. Eine Suche beinhaltet ein potentielles Scheitern. Stelle eine "Suche" grundsätzlich ab. Erwarte stattdessen, genau das zu finden, was du haben möchtest. Das ist eine positivere Haltung. OK, du kannst ja trotzdem die Augen offen halten, um etwas schneller zu finden. Aber irgendwie hört es sich erfolgreicher an: "Ich finde jetzt einen neuen Job", als "Ich suche einen neuen Job".

Versuche niemals etwas
Denn ein Versuch beinhaltet automatisch die Möglichkeit eines Fehlschlages. Wenn du willst, probiere es aus, um zu sehen, wie einfach (oder schwierig) es ist. Tue es - oder lasse es. Aber versuche es nicht.
Es sind immer nur Kleinigkeiten. Aber oft sind das die entscheiden Punkte für einen schnelleren Erfolg.

Das Frosch-Prinzip 1

Es gibt eine schöne Metapher über Frösche, die ich schon oft gelesen habe:

Wirft man einen Frosch in einen Behälter mit heißem Wasser versucht er sofort da wieder raus zu hüpfen, weil es ihm unangenehm ist. Ist das Wasser aber kalt und frisch reagiert er nicht. Es gefällt ihm. Erwärmt man es und bringt es langsam zum Kochen, dann rafft er es nicht und gart langsam vor sich hin, bis er dann als Frosch-Suppe endet. Unbemerkt versteht sich.

An alle Frösche unter euch: Springt JETZT… das Wasser ist bereits zu heiß.

Das Frosch-Prinzip 2

Und wieder einmal ein Artikel über die Lebens-Intelligenz bei Tieren, an denen wir uns orientieren können. Die Frösche.

Die Idee dazu kam mir, als ich bei einem Bekannten sein Terrarium bewunderte. Da saß der Frosch einfach herum. Ruhte in sich, beobachtete die Fliege, wartete auf die beste Gelegenheit und… SCHNAPP… war die Sache erledigt.

Kein Hamsterrad-Gerenne, kein Klagen, keine Sorgen …. Nur ein Warten auf die günstige und beste Gelegenheit und ein 100%-iges Zuschnappen. ZAPP

Das Klavier-Prinzip

Stell dir vor, du hättest ein Klavier. Du könntest bereits gut spielen und tust es auch gerne. Dann kommt dein Klavierlehrer und sagt: "Die linken 25 Tasten sind schlecht". Du glaubst ihm und deckst sie ab, um sie nicht mehr zu benutzen, und sagst dir "Macht nichts. Spiele ich halt nur mit den anderen. Es sind ja noch genügend da." Anfangs merkst du vielleicht noch, dass du verschiedene Melodien nicht mehr richtig spielen kannst, weil du eine der abgedeckten Tasten bräuchtest. Das Spielen macht dir anfangs etwas weniger Spaß, aber irgendwann spielst du diese Melodien halt nicht mehr und irgendwann vergisst du sogar, wozu diese linken Tasten überhaupt sind.

Dein Repertoire bleibt beschränkt und du wunderst dich manchmal über andere Spieler, wie virtuos und klangvoll sie all das spielen können, was du nicht kannst. Du wirst frustriert und weißt nicht warum. Aber du hast es dem Klavierlehrer recht gemacht. Warst ein "guter Schüler".

Doch im (Klavier-)Spiel des Lebens braucht man alle Tasten. Auch und gerade die abgedeckten sind notwendig. Denn es sind UNSERE unterdrückten Eigenschaften, Wünsche, Ressourcen, Gefühle, Bedürfnisse und Fähigkeiten.

Benutze, spiele und lebe sie... oder dein Spiel klingt beschissen. (Sag ich jetzt mal so hart)

Das Auftrags-Prinzip

Wir schleppen ständig irgendwelche Aufträge mit/in uns herum.

Die direkten sind OK:

Ich muss noch die Wäsche waschen.
Bringe noch Marmelade mit.
Der Fernseher muss repariert werden. usw...

Und die "Geheim-" und "Daueraufträge" sind auch OK:

Sorge für deine Kinder - Frau - Mann - Familie – Eltern.
Stehlen tut man nicht.
Man nutzt seine Freunde nicht aus.
Sei immer freundlich.
Halte immer die Wohnung sauber.
Benutze immer Kondome.
Lass dich nicht ausnutzen.
Zeig deine Gefühle nicht.

Alles ist OK… solange sie

a) einen Sinn erfüllen
b) wir es wollen und
c) es gut für uns ist.

Aber es gibt auch solche verjährten Aufträge aus unserer Kindheit - Schulzeit - Lehre usw., die heute keinen Sinn mehr haben bzw. machen.

Hast du noch welche? Richtest du dich noch nach solchen - eigentlich schon verjährten Aufträgen?

Das Sinnsuche-Prinzip

Tendenziell ist der Mensch ein Sinnsucher, Ordnungsschaffer und Zeichendeuter.

Ständig sind wir damit beschäftigt in allem einen Sinn suchen, und ihn fast Wahnhaft auch zu finden. Ob er jetzt Sinn macht oder nicht ist vollkommen egal. Hauptsache man hat einen gefunden. (Sind so die Religionen entstanden?)

Hihi ... Saulustig diese Menschen...

Das 90:10 Prinzip

SO! Das 60:40 Prinzip haben wir schon lange. Das 80:20 Prinzip auch. Und jetzt auch noch das 90:10 Prinzip:

Dies besagt: Drückst du dich in einer Kommunikation, einem Vortrag oder ähnlichem 90%-ig richtig und korrekt aus, dann verstehen es nur 10% der Zuhörer. Vereinfachst du das Thema, dass es nur noch 10%-ig korrekt, aber dafür anschaulich ist, dann kapieren es 90%.

Beachte dies, wenn du einem oder mehreren etwas erklären willst bzw. musst.

Gummiband-Prinzip

Eines der lustigsten Effekte, die ich erfahren bzw. beobachten konnte ist der Effekt des Gummiband-Prinzips. Das die vitalen und psychologischen Bedürfnisse (z.B. Essen, Trinken, Schlaf, Sex, Zuneigung, Geld, Friede, Wohnung usw...) ausreichend befriedigt werden müssen, damit man sich wohl fühlt, habe ich in diversen anderen Artikeln ja schon ausreichend erörtert.

D.h. wenn man genau soviel von dem bekommt, was man haben möchte, dann ist die eigene persönliche Welt in Ordnung. Dieser Zustand ist fast so, als wenn die Dinge ruhig und friedlich an unserem persönlichen Bedürfnis-Abstands-Gummiband hängen. Ein zu großer Abstand (=Mangel) oder eine zu große Nähe (=unangenehmer Überfluss) erzeugen ein Störungsgefühl, das uns handeln lässt, wenn es relativ groß wird.

Oft neigen viele Menschen dazu, dann übers Ziel hinaus zu schießen und der Spaß beginnt. So möchte ich jetzt einmal den Zustand der Nähe bei Paaren, als praktisches Beispiel für diesen Effekt aufzeigen. Wenn sich z.B. aus beruflichen Gründen eine örtliche Trennung einstellt, dann genießt man erst einmal diese neu gewonnen Freiheit, bis zu einem gewissen Grade. Irgendwann ist das Gummibad gespannt und man will seinen Partner wieder bei sich haben. Wenn er/sie dann wieder zurückkommt, freut man sich und verbringt, je nach Spannung des Bandes, mehr oder weniger intensiv diese Nähe miteinander, bis das Bedürfnis nach Nähe wieder gestillt ist. Danach geht man wieder auf den normalen Abstand und die Welt ist wieder in Ordnung.

Lustig wird es erst, wenn beide Partner unterschiedlich lange Gummis haben. Dem einen ist es schon zu nah, und dem anderen zu locker. Oder nur ein unterschiedliches Timing besitzen. D.h. der eine Partner ist schneller zufrieden als der andere. Dann beginnt der ultimative Spaß (für einen externen freien Beobachter). Wenn es einen jedoch selbst betrifft, dann hat man Stress pur.

Aber wer diesen Effekt kennt, kann sich ja darauf einstellen und entsprechend reagieren.

Das Möglichkeiten-Prinzip

Raucher sind genial. Sie wissen, dass das was sie tun gesundheitsschädlich ist, und sie tun es trotzdem. Nun gut - es ist, wie es ist. Aber wenn du mit ihnen redest, tun sie so, als ob sie dies bewusst steuern können. "Wenn ich wollte, dann könnte ich von jetzt auf gleich damit aufhören", versichern sie im Brustton der eigenen Überzeugung. Und das lustige daran ist, sie glauben das wirklich.

"Ich könnte ja, wenn ich wollte", ist die magische Phrase, die es leicht macht, manche Situationen einfacher zu ertragen.

Auf der anderen Seite kenne ich aus den geselligen Männerunden den typischen Macho-Spruch "Wenn ich gewollt hätte, dann hätte ich die Kleine abschleppen können." Aber sie haben es nicht getan. Das Wissen, um die Möglichkeit hatte ihnen oft schon gereicht. Ob diese Möglichkeit jetzt real oder nur eingebildet ist, hat dafür keine Bedeutung.

So gesehen ist das Wissen um die Möglichkeit für viele schon Handlung genug. Sie belügen sich selbst mit dem Möglichkeiten-Prinzip. Aber einen Weg zu kennen und zu wissen, was man tun kann, ist immer nur eine Seite.

Den Weg dann auch zu gehen, ist etwas ganz anderes.

Und auf einmal erkennt man: Selbst wenn man die Möglichkeit kennt und hat, ist man noch lange nicht fähig, diese auch zu nutzen. So gesehen sind alle diese EP-Artikel nichts anderes als Wegweiser zu anderen Möglichkeiten. Benutzen und anwenden musst du sie schon alleine.

Also, pass auf, dass du nicht mittels des Möglichkeiten-Prinzips der Selbsttäuschung erliegst:

"Ich könnte ja jederzeit, wenn ich (nur) wollte..."

...und dann mal nichts zu tun und das Leben einfach an sich vorbei in den Gulli laufen zu lassen.

Das Beziehungs-Prinzip

Hitler war ein grausamer Diktator. Alle Diktatoren haben die Tendenz ihre Umgebung dazu zu bringen, aus Angst vor dem Zorn des Diktators, ihnen eine Welt zu schildern, die deren Wunsch entspricht, die aber von der Realität oft meilenweit entfernt ist. Auch in der ehemaligen DDR war alle Macht im Staat auf Erich Honnecker konzentriert. Seine Wutausbrüche, wenn nicht die gewünschten Ergebnisse geliefert wurden, waren legendär.

Er selbst lebte mit seinen Politbüromitgliedern in einer abgeschotteten Siedlung am Wannsee, mit eigenen Geschäften, in denen jeder Luxus zu haben war. Wenn er ab und zu mit einer Eskorte eine Autotour durch sein Land unternahm, um zu sehen, ob beim gemeinen Volk Mangel herrscht, wurden an der Route kurz vorher die Häuser neu gestrichen. Man baute künstliche Obstläden mit gut sichtbaren Bananen im Angebot auf. Weil es aber in der DDR zu wenig Bananen gab, wurden die Bananen, sobald Honnecker mit seinem Auto vorbei war, in ein Auto geladen, schnell über Feldwege in das nächste Dorf entlang der Route gebracht, und dort beim nächsten Obstladen wieder in die Auslagen gelegt. Honnecker glaubte bis zum Schluss (so hab ich es gelesen), seiner Bevölkerung gehe es blendend. Sein Wunsch wurde ihm als Realität vorgegaukelt.

Genauso läuft es aber auch in den meisten Beziehungen. Wer angelogen wird, ist selbst schuld. Es müssen keine Wutausbrüche sein, die den anderen dazu bringen ihnen eine "Wunschrealität" zu schildern. Dazu reichen schon mit negativen Gefühlen vorgetragene Verurteilungen oder eine mit Pathos zur Schau getragene Enttäuschung. Das ist zwar ein urmenschliches Verhalten.

Aber:

Durch Verurteilen verhinderst du die Dinge nicht,
du erreichst nur, dass man sie dir verschweigt.

Wenn du deinem Partner eine Szene machst, weil er Dinge tut, die du verabscheust.
Wenn du deinem Partner sagst, gewisse sexuelle Praktiken findest du abstoßend.
Wenn du deinem Partner entrüstet vorgibst, dass du gewisse Bedürfnisse schrecklich findest.
Wenn du deinem Partner sagst, Fremd zu gehen ist für dich Verrat und bedeutet das Ende der Beziehung

...Dann wirst du einfach nicht mehr die Wahrheit erfahren.

Irgendwann sind beide nur noch Akteure in einer billigen Inszenierung und sie lieben den anderen nur wegen seiner Darstellung.

Gewissensfrage: Könnte dein Partner all deine Gedanken aufgeschrieben sehen, ohne zu erstaunen oder gar zu erschrecken? Oder umgekehrt? In den meisten Beziehungen lautet die Antwort: "NEIN - NIEMALS".

Dort wird das gewünschte Ideal als Realität verkauft. Jeder spielt dem anderen etwas vor und beide halten es für das echte Leben.

Liebe die Menschen, wie sie wirklich sind und nicht so, wie du sie dir wünschst - und du wirst bessere Beziehungen erleben.

Feste Grenzen-Prinzip

Einfach zu sagen "Ich will das nicht ..." wäre zwar ehrlich führt aber manchmal zu Problemen. Deswegen versucht man oft sein "Nein" anders zu verpacken oder durch die Blume zu überreichen. Oft gepaart mit einem schlechten Gewissen, wenn man einem Freund etwas abschlagen will/muss, in dessen "Schuld" wir irgendwie stehen.

Eine Methode mit der man unliebsame Forderungen ablehnen kann ist das "Feste Grenzen-Prinzip". Damit signalisiert man dem anderen, man würde ja gerne, aber die Umstände... Tja... leider.

Einleiten kann man diese Methode mit den Worten:

Leider kann/darf ich in diesem Punkt nicht nachgeben. Mein Chef hat mir da strikte Anweisungen gegeben…
Unsere Richtlinien untersagen mir jetzt das anzunehmen/ zu akzeptieren...
Mein Mann würde das nie erlauben...
Meine Frau würde das nie zulassen…

Eventuell kann man ja noch beschwichtigend einlenken mit den folgenden Worten und eine gemeinsame Lösung suchen, die dir (natürlich) angenehm ist:

Haben Sie eine Idee/Vorschlag, wie wir aus dieser Sackgasse wieder heraus kommen? Was schlagen Sie vor? Was könnten wir da machen?

Das Diffusions- und/oder Osmose-Prinzip

Sind zwei verschieden stark konzentrierte Lösungen von Stoffen in Wasser voneinander so getrennt, dass sie sich an Grenzflächen berühren (indem sie etwa in einem Gefäß übereinander geschichtet sind), so erfolgt durch Molekularbewegung ein Ausgleich der Konzentration. Dabei wandern (diffundieren) die gelösten Teilchen (z. B. Moleküle) von der Stelle, an der sie höher konzentriert sind, zur Stelle niedriger Konzentration. Die Geschwindigkeit des Ausgleichs ist hauptsächlich von der Wanderungsgeschwindigkeit der Moleküle und diese wiederum von der Molekülgröße abhängig. Sehr große Moleküle (z. B. Eiweißmoleküle) wandern in wässriger Lösung kaum. Im Organismus finden sich zwischen den Zellen oder in Membranen häufig Spalten, die ein Hindurchwandern kleiner Moleküle zulassen. Der Transport durch solche Spalten erfolgt daher durch Diffusion.

Ist eine Lösung vom reinen Lösungsmittel durch eine Membran getrennt, die lediglich das Lösungsmittel, nicht aber die gelösten Moleküle hindurch treten lässt, so findet nur eine Diffusion vom Lösungsmittel zur Lösung statt. Die Lösung wird verdünnt, ihr Volumen nimmt zu. Dieser Vorgang heißt Osmose.

Aber egal wie man es auch bezeichnet, die Erkenntnis lautet: Alles strebt zu einem homogenen Ausgleich und es vermischt sich. Und das ist nicht nur bei Lösungsmitteln so, sondern ist auch im täglichen sozialen Leben zu erkennen.

Beobachte die gesellschaftlichen Vorgänge und du erkennst es. Werte, Regeln, Moral usw. durchdringen immer größere Gesellschaftsschichten. Neue starke Ideen setzen sich durch und dringen zur Verbreitung. Außenseiter und Andersdenkende werden bekämpft, weggeschlossen, getötet oder gesellschaftlich ausgegrenzt. Alles wird sich immer ähnlicher bzw. gleich.

Die Mittelmäßigkeit wird normal. Na ..Toll.

Das Götter-Prinzip

Der Mensch kann in der Regel Unsicherheiten nicht ertragen. Sein Gehirn sucht immer nach Antworten und Erklärungen. Kurz gesagt ist der Mensch ein Sinnsucher, Ordnungsschaffer und Zeichendeuter.

Wann immer Menschen etwas nicht verstehen, denken sie sich Erklärungen aus. Diese haben eines gemeinsam: Sie sind meist immer falsch.

Viele sagen, erst durch die Sprache ist der Mensch zu dem geworden, was er heute ist. Das mag mal stimmen. Es hat aber meiner Meinung nach neben dem Wissen zu einer explosionsartigen Entwicklung des Schwachsinns geführt. Und das nur, weil ein paar Vorfahren nicht die Klappe halten konnten und das Labern angefangen haben.

Die Entstehung von Göttern und Religionen geschieht zweifellos durch den oben genannten Effekt. Sie haben sich durch ihre Fragen, auf die Suche nach Antworten begeben und natürlich auch welche gefunden. So haben sie sich kurzerhand ihre Götter erschaffen und sind sie nicht mehr losgeworden. Stark

Das Kontext-Prinzip

Ich habe einen Freund, der immer wieder gesagt hat: Meine Kinder sind das wichtigste, das es gibt. Ich würde sie nie verlassen, das wäre für mich das Schlimmste überhaupt. Sie nicht mehr täglich zu sehen wäre für mich unerträglich.

Nun ist er zuhause ausgezogen, weil seine Frau mit einem anderen in die Kiste gehüpft ist. Auf einmal ist ihm seine erste Aussage nicht mehr so wichtig, dachte ich. Als ich ihn darauf in einer ruhigen Minute einmal ansprach, erklärte er es mir so: Also ich würde niemals etwas tun, was diese Folgen gehabt hätte. Aber da SIE es getan hat, habe ich keinen Einfluss mehr darauf. Ich habe nur noch die logischen Konsequenzen daraus gezogen.

Aha. So ist das. Ich hatte immer gedacht, so wie er es verbal rüber brachte, wäre es eine absolute hoch angesiedelte Einstellung, die er unter allen Umständen einhalten würde. Aber in einem anderen Artikel hatte ich es schon einmal erwähnt, aber es ist mir jetzt erst (wieder) richtig klar geworden. Jede Verhaltensweise, jeder Aussage, jeder Wert, jede Einstellung bezieht sich immer auf einen aktuellen (Verhaltens-) Rahmen, eine Situation, in der diese gültig ist.

Das erfolgreiche Lebens-Prinzip

Egal welches End-Ziel man unter Erfolg versteht - das ist bei jedem anders - ein wirklich erfolgreiches Leben führt nur der, der glücklich ist. Das ist der wahre Erfolg (Sag ich jetzt mal so flapsig).

Und solche Menschen haben meist eine einfache 3 Stufen - Methode:

Sie reduzieren alles, was sie bedrückt.
Sie steigern alles, was ihnen gut tut und was sie mögen.
Wenn etwas schief gelaufen ist:
beheben sie den Schaden
beugen den Ursachen vor
lernen daraus und vermeiden Wiederholungen
und reparieren eventuell aufgetretene Folgeerscheinungen.

That's it.

Das Sog-Prinzip

Jeder kennt es. Reiche einem einen kleinen Finger und sie ziehen dich rein - ins Boot. In das Boot, in dem alle sitzen. Nur mit dem Unterschied, dass einige rudern und die anderen fahren Wasserski.

Solltest du jedoch regelmäßig auf der Seite der Ruderer landen, dann gebe ich dir jetzt den ultimativen Tipp:

Wehret den Anfängen.

Selbst kleine Gefälligkeiten werden, sofern sie nicht ganz klar zeitlich begrenzt definiert sind, zur Gewohnheit und zu einer ständigen Forderung an deine Person. Du saugst es förmlich an, wenn diese Aufgabe zu vergeben ist.

Und dann hast du es am A...

Das Klammeraffen-Prinzip

Du erstickst in Arbeit? Bist abends todmüde, ohne je alles richtig erledigt zu haben? Du tust, was du kannst und schaffst es doch nicht alles zu Ende zu bringen, was du dir vorgenommen hast?

Wenn du ständig das Gefühl hast für 2 Leute zu schaffen, dann kann ich dir nur sagen, finde heraus für wen und sehe zu, dass er (in der Firma) raus geschmissen wird oder trete ihm (im privaten Umfeld) einmal gehörig eines zwischen die Beine.

Es könnte nämlich sein, dass ein oder mehrere (Problem-) Klammer-Affen nach dir greifen. (Das ist natürlich nur eine Metapher oder ein mentales Bild.)

So ein Klammer-Affe ist ein symbolisches Tierchen, was eine Aufgabe bzw. ein Problem darstellt. Und so lange so ein Vieh auf deinem Rücken hängt, hast du alle Hände voll mit seiner Pflege zu tun. Diese Tierchen ist quicklebendig und er hangelt sich gerne von anderen zu dir herüber, aber nur, wenn du die Bereitschaft signalisierst ihn auch zu tragen, d.h. seine Pflege auch zu übernehmen

Angenommen ein Kollege, Mitarbeiter, oder dein Chef kommt mit der Aussage "... wir haben da ein Problem...", dann habt ihr nicht wirklich eins, sondern er hat einen Problem-Affen auf seinem Rücken sitzen, den er loswerden möchte. Und wenn du jetzt gutmütig reagierst und fragst "Um was geht's denn...", dann signalisierst du seinem Affen: "Komm rüber!" Und das tut er schneller als du "Hepp" sagen kannst.

Es kann natürlich sein, dass du der rechtmäßige Affenbesitzer bist, dann solltest du dich darum kümmern und die Aufgabe oder das Problem lösen. Aber wer bereitwillig die Probleme anderer Leute übernimmt, der übernimmt sich. OK, wenn du magst kannst du ihnen helfen ihre Affen selbst zu pflegen, aber nimm ihnen die Pflege nicht ab. Denn das wollen sie immer, diese Lümmel.

Ganz hinterlistige Affenverteiler fragen oft auch noch ganz frech nach. "Wie läuft's...?" oder "Na... schon was erreicht...?" und treiben dich auch noch so an, ihre Affen besonders gut zu pflegen. Clever.

Die Metapher vom "Klammer-Affen" soll dich ständig daran erinnern, ob du nicht im Augenblick höchst effizient Dinge erledigst, die gar nicht zu deinen Aufgaben gehören.

Damit du nicht die Affen der anderen (z.B. deiner Mitarbeiter) auf deiner Schulter trägst, biete ich dir jetzt die wichtigsten Regeln, die sich aus den Fragen "Wie halte ich mir die Affen anderer vom Leib?" bzw. "Wie verteile ich meine Affen auf den Rücken anderer?" ergeben:

Den Affen zuordnen
Ein Mitarbeiter, Kollege oder Freund bekommt den Affen zur Bearbeitung zugeteilt.

Die Pflegeanweisung festlegen:
Beende kein Gespräch mit einem anderen bevor nicht klar die nächsten geeigneten bzw. notwendigen Schritte aufgestellt sind.

Den Affen kontrollieren
Sorgfältige Überwachung sorgt für gesündere Affen. Jeder Affe braucht einen Termin für gründliche Untersuchungen. Sonst kann es sein, dass er seinen Affen irgendwo hinhängt und ihn nicht mehr beachtet.

.. und dann genieße dein affenfreies Leben

Das Faktoren-Prinzip

Du hast ein Ziel, beachtest alle Regeln und gehst unbeirrt und voll darauf los... und... scheiterst doch? Dann beachte: Manchmal sind es nur winzig kleine Faktoren, die über Erfolg oder Niederlage entscheiden. Oft musst du nur eine Kleinigkeit ändern und schupps stehst du als „Winner“ da.

Diese Faktoren könnten unter anderem sein:

Die Zeit - der Ort ist OK - es ist nur der falsche Zeitpunkt!
Der Ort - vielleicht bist du nur am falschen Platz?
Der Weg - oder aber bist du noch nicht auf dem richtigen Weg?
Die falsche Person - arbeitest/lebst du mit den richtigen Leuten zusammen?

Das 10% Prinzip

In vielen psychologischen und esoterischen Schriften (wie auch hier) steht die „Weisheit“, dass wir unser Gehirn nur zu 5-10 Prozent benutzen.

Woher kommt diese Information?
Und… stimmt sie überhaupt?

Ich denke JA und NEIN. Denn warum sollte die Natur/Evolution etwas hervorbringen, was überhaupt noch nicht benutzt wird? Und dies dann auch noch weiter vererben? Eben - genau. Irgendwas stimmt doch da nicht. Oder?

Ich denke unser Gehirn schafft komplett und nicht nur zu 10 Prozent. Aber es ist noch Potential vorhanden. Genau wie bei einem Muskel der durch Training noch nicht bis an die maximale Leistungsfähigkeit herangezüchtet wurde. Doch ist dies sinnvoll?

Oder unsere Leber. Sie entgiftet unseren Körper. Die schafft auch zu 100%. Trotzdem können wir eine ganze Zeitlang jeden Tag eine paar Gläser Whisky in uns reinschütten. Und ratzfatz leistet sie mehr. Aber alles nur bis zu einem gewissen Punkt. Und KEIN Mensch käme auf die Idee zu sagen: „Unsere Leber schafft nur zu 10%. Also lass uns einen saufen, damit das faule Zellgewebe endlich mal was zu tun hat.“ - NEIN. Keiner.

Also lass dich von den (...auch von denen von mir….) blöden 10% Sprüchen nicht zu etwas manipulieren, was du eigentlich gar nicht willst.

Ich denke: Irgendjemand musste mal was zum Thema schreiben und er dachte sich… “10%?... das hört sich gut an. Das schreibe ich mal.“ Und Schwupps ist es eine allgemeingültige Weisheit.

Das Jammer-Demonstrationsprinzip

Momentan fallen mir 2 Arten von Typen auf. (Hihi... meist sind es Frauen oder stressgeplagte Manager.) Zum einen sind es momentan Unzufriedene und zum anderen solche die aktiv darauf hin arbeiten. Sie sehen sich z.B. traurige Filme an und stellen sich existenziell schlechte Dinge vor. Klar, dass dies auf die Stimmung drückt. Es sind „chronische Opfer“ oder es werden welche.

Natürlich ist ein Opfer nur dann eins, wenn andere das mitbekommen. Und so tun sie (in ihrer Sichtweise) genau das einzig richtige, was sie tun können. Sie jammern und stellen ihren Opfer-Status offen zur Schau, in der Hoffung ein wenig Mitleid zu erhaschen. Hihi.. lustigerweise reagieren sie dann auch noch aggressiv, wenn man ihnen gibt um was sie versteckt betteln.

Der Opfer-Demonstrations-Modus wird eingeleitet durch harmlose Aktionen, die aber anderen auffallen. So wird z.B. die gewaschene Wäsche erst mal 3 Tage liegengelassen, bevor sie gebügelt oder weggeräumt wird. Klar bekommt jeder zu hören „Schau dich nicht um, wie es hier aussieht…aber ich" …und dann kommen die allgemeinen Klagelieder... „Ich habe ja auch nur 2 Hände.“ Usw.

Wenn du nun wieder meinst das sei sexistisch. OK. Männer sind auch nicht anders. Nur jammern die in der Firma über Stress und demonstrieren dies über lange Arbeitszeiten und Stapeln von Papier auf den Schreibtischen.

Also wenn dir ein chronisches Opfer begegnet… RENNE…

Das Unterforderungs-Prinzip

Jeder kennt sie. Die guten Vorsätze zum Jahresanfang. Jeder will abnehmen, anfangen mehr Sport zu treiben oder mit dem Rauchen aufzuhören.

Egal wie enthusiastisch man an die Verwirklichung geht, eigentlich weiß man von vornherein schon, dass man es nicht schaffen wird, weil man sich das Endergebnis nur schwer vorstellen kann.

Man weiß, dass man sein großes Ziel in Zwischenziele aufteilen soll. Und das tut man dann auch oft. Man steckt sich seine Zwischenziele so, dass man sie gerade noch erreichen kann. Man quält sich und hört dann frustriert auf.

Meiner Meinung nach ist es besser diese Zwischenziele nach dem Unterforderungsprinzip zu stecken. Also so aufzuteilen, damit man sie wirklich problemlos erledigen kann.

Doch nichts ist besser als ein Beispiel:
Angenommen du willst nächstes Jahr einen Marathon mitlaufen, kannst aber kaum 10 Minuten ununterbrochen rennen. Also fängst du mit 20 Minuten an. Schließlich brauchst du ja ein Er-folgs-Erlebnis. Nach 10 Min bist du dem Würgen nahe und hörst auf. Frustration pur.

Mein Tipp: Minimiere deine Teilziele soweit, bis du sie mit Leichtigkeit schaffen kannst. Dann tue es und verwandele es in eine angenehme Gewohnheit, die dir gefällt. Und dann will man auch mehr davon tun. Wenn du z.B. nur 10 Minuten rennen kannst, setz dir das Ziel jeden Tag nur 5 Minuten zu rennen. Wenn du das problemlos hinbekommst und dies 2 Wochen durchhältst, dann ... aber auch nur dann - weckt das Lust auf mehr. Steiger dich auf 10 Minuten eine Woche lang.

Dann wird das auch was.

Das Rambo-Prinzip

Wer kennt ihn nicht - den Kinoheld der 80er Jahre. Rambo. Der jede Übermacht mit einem Messer niedermetzelt und generell als Sieger hervor geht. Jemand der sich durch die schwierigsten Situationen alleine durchbeißt.

Wahrscheinlich hatte der Film damals (heute sind es andere mit dem gleichen Thema) einen solchen Erfolg, weil er einer gängigen Vorstellung entspricht, alleine seine Probleme zu meistern.

Ich persönlich denke: Jemand der so handelt ist dumm wie Brot. Für den ist der Kampf zum Selbstzweck geworden. Er ist jemand, der nur einen Hammer besitzt und dem deswegen alles, was ihm begegnet als ein Nagel vorkommt.

Die wahren Profis - die Beamten von Sondereinsatzkommandos und Spezialeinheiten - sind keine Rambotypen. Nein eher die unscheinbaren Normalos, die im Team lautlos ihre Ziele verfolgen und dann aktiv werden, wenn es notwendig wird. Kurz lautlos zuschlagen und Schwupps wieder untertauchen.

Und daran nehmen sich die richtigen EP-Anwender ein Beispiel. Nie würden sie streiten/kämpfen nur um als Sieger dazustehen. Das was sie wirklich interessiert sind ihre Ziele, ihre Gefühle, ihre Leben und ihre Gesundheit. Dem sind sie treu und fühlen sich verpflichtet und nicht irgendwelche Regeln, Prinzipien oder sonstigen dünnsinnigen Idealen.

Kernig ausgedrückt: Werde nicht dumm wie Rambo. Exzessive Anwender des Rambo-Prinzips werden zu Ego-Ärschen ... früher oder später.

Das Theater-Prinzip

Einem Bekannten von mir ging's echt sch… Ärger mit dem Chef, seine Frau hat massiv herum gezickt, die Schwester hat ihn mit ihrem Familienkram zugemüllt und sein Sohn hat in der Schule Probleme mit so einem Schwachkopf-Lehrer gehabt. Alles einzeln gesehen wäre es lässig zu handhaben gewesen. Aber zusammen schien es ihm als schwere Bürde an der er fast zusammengebrochen wäre. Also schien es mir an der Zeit zu handeln. Ich nahm ihn mir zur Brust - wohlgemerkt nachdem er mich um Hilfe gebeten hatte - und entwickelte mit ihm das Theater-Prinzip.

Von der Überlegung aus gehend, das alle Schwierigkeiten daher rühren, das er sie als einen großen Haufen voller Probleme sah, die so gewaltig waren, dass es ihn in eine geistige Duldungsstarre versetzte, analysierten wir seine Bewertungsmuster. Mir erschien es so, dass er meinte alle seien irgendwie darauf aus, ihm eins auszuwischen. Sollte er nicht mehr so empfinden, könnte er es als Spiel sehen und hätte locker Ressourcen frei, um professionell zu reagieren.

Also schlug ich ihm vor: Wenn du morgens die Augen aufmachst, dann bleib kurz liegen und stelle dir vor, deine Augen wären der Vorhang zu einem Life-Theaterstück, das „dein Leben" heißt. Lasse sie langsam mit „mentaler Musik" aufgehen. Alles was dann folgt sind Life-Akte, die nur ein Ziel haben. Dich zu belustigen. Alles was geschieht, dient nur dazu dich zu unterhalten und fröhlich zu stimmen. Es ist dein persönliches Kasperle-Theater, in das du sogar noch eingreifen und das Spielgeschehen verändern kannst. Du erkennst welche Rollen die anderen spielen… (die Jammer-Rolle, die Opfer-Rolle, der Besserwisser… usw…) und könntest sogar versuchen sie in andere Rollen (=Verhaltensweisen) zu manipulieren. Praktisch kannst du die gesamte EP-Palette abfackeln. Und alles als Spiel.

Obwohl es ja nicht meine Art ist, andere ungefragt mit meinen EP-Thesen zu beglücken, so hat es mich doch beim Theater-Prinzip unheimlich gejuckt, sie mit dieser Erkenntnis zu beglücken. Und was war das Ergebnis? Ich bekam meistens ein "Ja...aber..." und die notorischen Bedenkenträger argumentierten mit dem "Ernst des Lebens" usw. Oder sie kamen mit anderen Beispielen und versuchten mich auf eine andere Denkschiene zu setzen.

Mein Kumpel war zuerst auch skeptisch aber verzweifelt genug es doch zu versuchen. Und? Der Erfolg überraschte uns beide.

Also ab morgen: Vorhang auf… und mögen die Spiele beginnen.

Das Quiiiek-Prinzip

Die Binsenweisheit „getroffenen Hunde bellen" kennt fast jeder. Denn sie stimmt und dieser Spruch ist die Grundlage zum Quiiiek-Prinzip. Dies nenne ich jetzt einfach mal so, um ein wenig Abwechslung ins Spiel zu bringen.

Also zu Erklärung: Wenn du mit irgendetwas nach einem Schwein wirfst, so kommt automatisch ein „Quiiiek".

Genauso kommen deine Erinnerungen entsprechend der Stärke deiner „Gedankenschienen" in den Sinn, wenn du etwas hörst oder dir einer etwas erzählt. Sollte dir auffallen, dass dir oder einem anderen bei irgendeiner Bemerkung, wie beim „Pavlowschen Köter" der Kamm schwillt, dann sei dir bewusst… Quiiiek… Es wurde mitten ins Ziel getroffen.

Du kennst damit die „Gedankenschienen" von dem, der quiekt. Hihi... Quiiiek….

Das Buffet-Prinzip

In Selbsthilfebüchern liest man oft von dem Experiment, bei dem man ein riesiges Aquarium mit Barrakudas, diese von ihren Beutefischen mittels einer weiteren Glasscheibe trennte. Man wartete solange bis auch der letzte Raubfisch es gerafft hatte, dass er an die Beute nicht mehr heran kommt. Als man daraufhin die Scheibe entfernte soll kein Barrakuda jemals mehr herübergeschwommen sein, um sich den Bauch voll zu schlagen.

Ob es das Experiment nun so gab oder auch nicht - ich weiß es nicht. Aber, wenn man sich so umsieht scheint es so zu sein, dass viele Menschen wie die o.g. Fische agieren. Sie erkennen

nicht, dass unser Leben wie ein riesiges Buffet angerichtet ist und man eigentlich nur zugreifen bräuchte. Aber sie tun es nicht. Warum auch immer….

Das Bauchpinselprinzip

Egal um was es geht die Menschen lieben und brauchen (?) die Anerkennung anderer. Nun besonders schön ist es wenn höhergestellte, wichtige, bessere Menschen geruhen uns mit Ihrer Anerkennung zu ehren.

Solange das funktioniert sind wir unfrei – dem Anerkennenden billigen wir damit Recht zu uns zu beurteilen. Damit akzeptieren wir die bessere Stellung des anderen: er Boss, wir geringer. Also wenn uns das nächste Mal einer der „Besseren“ lobt: „Na hören Sie mal, was fällt Ihnen eigentlich ein mich zu bewerten...“

Klappt bestimmt.

Das Quellen- oder Fluss-Prinzip

Der größte Strom entspringt nicht nur aus einer Quelle, sondern setzt sich aus dem Zusammenschluss vieler kleiner Flüsse und Bäche zusammen. Dies ist ein universelles Prinzip, das z.B. bei Reichtum, beim Geldfluss oder bei Problemen zum Tragen kommt.

Im Klartext: Es gibt nicht immer nur einen Grund bzw. einen Ursprung. Alles setzt sich aus Vielem zusammen und hat sich langsam entwickelt.

Die Ursache bei nur einem Ereignis in der Vergangenheit zu suchen ist genau so dumm wie einfallslos.

Das vierstufige Drei-Fragen Prinzip

Unser Leben ist ein ständiger Kampf. So sagt man. Wer aber mit dieser Einstellung durch das Leben geht, der findet auch immer Möglichkeiten zu kämpfen und für ihn ist diese „Wahrheit“ natürlich auch real.

Wenn du dies so magst, klar mach so weiter. Aber die anderen könnten sich einmal folgende 4 stufige Frage stellen :

Wie wichtig ist das gerade...

im Moment
in 3 Wochen
in 3 Monaten
in 3 Jahren

...und dann eine andere Einstellung wählen.

Das Illusions-Prinzip

Das Leben ist eine wirklich gute Illusion. Unsere persönliche Geschichte hat uns zu dem gemacht, der wir heute sind und lässt uns gemäß unserer gemachten Erfahrung handeln.

Aber: Alles Vergangene ist nur noch Erinnerung (interpretiert) und alles Zukünftige sind Vorstellungen. So gesehen ist die so genannte Realität nur die kurze Sekunde, in der wir richtig leben, die Vorstellungen in Erinnerungen transformiert.

Das Furchen-Prinzip

oder "Wir trotzen früh, wir trotzen spät….."

Das menschliche Gehirn arbeitet mit vereinfachten Mustern und Denkschienen. Einmal als richtig (effektiv) angesehene Verhaltensmuster, Denkweisen und Überzeugungen werden beibehalten.

Sollte durch äußere Einflüsse eine Modifikation erforderlich sein, wird i.d.R. erst einmal darum herum argumentiert und alles verbogen, was (auf einmal - in diesem ganz speziellen Fall) anders gesehen werden kann. Im Endeffekt kommt es jedoch nur darauf an, sich NICHT zu ändern.

Aus dieser Sichtweise ist es meiner Meinung nach auch vollkommen unerheblich, ob es z.B. solche Seiten gibt oder nicht. Es interessieren sich sowieso nur Menschen dafür, die sich mit der Thematik an sich schon auseinander setzen. Sozusagen schon Muster dafür im Kopf haben.
Im (ehe-)partnerschaftlichen Umfeld kannst du daher getrost vergessen, dass sich der andere dir zuliebe ändert…. (du könntest das ihm- bzw. ihr zu liebe ja auch) er/sie wird es nicht tun. Nein es wird diskutiert und das eigene Verhalten als „richtiger“ angesehen. Man rast in seiner Verhaltensschiene wie in einer Furche (daher der Name dieses Artikels) und bleibt wie man ist. Soll sich doch der andere anpassen.

Meine persönliche Meinung dazu… Lasst es. Entweder es passt von Anfang an - oder niemals.

Natürlich fiel mir dieses Verhalten dann auch sofort bei einem Freund auf. Dem hab ich in einer schwierigen Lage auf Nachfrage (versteht sich) ein paar Gedankenanstöße gegeben. Die fand er gut schloss im Gespräch dann mit den Antworten: "Aber trotzdem kann ich/will ich/..."

Lerne: sehr viele Menschen hüten ihre Schwierigkeiten wie einen Schatz - trotzig und verstockt wie ein kleines Kind und rasen weiterhin in IHRER Furche herum.

Im höheren Lebensalter nennt man das Alters-Starrsinn... aber ehrlich gesagt, ist das nur die Spitze des Eisberges. Dieses Prinzip ist all-gegenwärtig.

Das Existenz-Prinzip

Alles was existiert, hat auch eine Wirkung. Jeder Stein, so unbedeutend er auch sein mag, hat eine Wirkung auf seine Umgebung. Man kann sich an ihm stoßen, damit werfen, darauf laufen, oder was auch immer. Er existiert eben.

Es gibt aber auch noch eine andere Arte von "Existenzen". Neben den real existierenden (Dinge, die man anfassen kann) gibt es auch noch die mentalen (Gedanken, Verbote, Gebote, Regeln, Meinungen, Einstellungen, Werte usw..)

Auch die mentalen "Existenzen" (d.h. unsere ureigenen Gedanken-Konstrukte) haben eine Wirkung auf uns, auf andere und unsere Umgebung, die wir dadurch mittels unserer Handlungen (willentlich oder unbewusst) beeinflussen…

Kurz gesagt: Alles wurde irgendwie aktiv erschaffen oder ist natürlich entstanden, gewachsen usw. - Ist irgendwie auf die Welt gekommen.

Folglich können sie ersetzt, entfernt oder modifiziert werden, und dadurch andere Wirkungen zu erzielen.

Für reale "Existenzen", die man besitzen will, muss man nur etwas tun.

Mentale "Existenzen" jedoch kann man, wenn man deren Entstehung und Bedeutung wirklich verstanden hat, frei von mentalen Sperren ist, einfach nach Belieben ein- und ausschalten, sich davon distanzieren, sie für ungültig erklären und was auch immer noch. andere benutzen dazu komplizierte und meist langwierige Hilfsmittel, wie Gebete, Gespräche, Psychotherapien oder die Strategien des NLP. Im Prinzip alles das, was Wirkung zeigt.

Aber derjenige, der wirklich versteht, wie seine mentalen Konstrukte im Kopf funktionieren, der steuert seinen eigenen Lebens-Bus; ist der King im Ring; geht seinen eigenen Weg - OHNE diese hinderliche Gedanken-Konstrukte im Schädel.

Manche Menschen kommen mir vor als schleppten sie einen mentalen Sack mit hinderlichen Steinen. Sie kommen gar nicht auf die Idee, diesen einfach abzustellen.

Deswegen... Willst du etwas... dann tu was dafür
Willst es los sein - hau es einfach in die Tonne

Das „Quid pro quo“ Prinzip

EP-Menschen handeln: Direkt - Einfach - Schnell und Konsequent. Und für den Umgang im Alltag gebe ich nun eine einfache Verhaltensanweisung. Diese hat der kanadische Psychologe Anatol Rapoport 1981 entwickelt.

Es ist eine ganz einfache und relativ effektive Strategie, die dich zu einem geschätzten Partner macht.

Verhalte dich im ersten Schritt mit einem anderen stets kooperativ (freundlich-zuvorkommend)

Verhalte dich in der Folge so, wie der Partner auf dich reagiert.
D.h. Volle Kooperation, wenn der Partner kooperativ ist. Ist er bissig zu dir - beiße zurück.

Das fördert ein durchsichtiges Verhalten. Spätestens nach dem ersten Kontakt weiß der Partner woran er mit dir ist. Und du fällst in keine Opfer-Rolle mehr rein und kannst nicht ausgenutzt werden.

Ist im Prinzip das Gleiche wie beim „Auge und Auge“. Nur auch im positiven Sinn.

Das Blödheits-Prinzip

Mir scheint, die Menschen wollen verarscht werden. Versprich ihnen das Blaue vom Himmel und sie fressen dir aus der Hand. Versprich ihnen, dass sie etwas bekommen können, ohne dass sie einen Finger dafür rühren müssen.

So gehen bei eBay diese blöden Wunder-FETT-weg-Pillen weg wie nix und die Ernährungsbücher liegen wie Blei im Keller. Die Pheromone, um die Paarungsbereitschaft anzukurbeln sind der Renner. Die werden gekauft wie blöd, anstatt einfach mal raus zu gehen und selbst ein paar Weibchen anzugraben.

Ich frage mich, ob die Intelligenz wirklich abhanden gekommen ist oder nur schläft. Wie dem auch sei. Als EP-ler regen wir uns nicht über die Blödheit der Leute auf. Wir nutzen sie für unsere Weise. Denn mit dem richtigen Fokus auf die Blödheit der anderen sollte man relativ gut leben können.

Letztens gab ich ein Seminar für Psychologen und Sozialarbeiter. Im zweiten Kursblock diskutierten wir über die Erfahrungen mit den gemachten Erkenntnissen, bis einer der Psychos den Satz aussprach…“Wir haben das auch schon letzte Woche in der Supervision durchgearbeitet…“

Häh? Was soll das denn sein? Ich machte mich schlau.

Supervision: Ist der klärende Blick von oben, die kritische Sicht von außen. Sozusagen das Kernangebot von Supervisor/innen.

Man erklärte mir, das sind Berater, die NICHT beraten sondern leiten. Und leiten tun sie eigentlich auch nicht, sondern sie regen die Teilnehmer einer Supervision zum Denken und Reden an. Bis diese selbst erkennen, was sie zu tun oder zu lassen haben. (Je begriffsstutziger sie sind, desto teurer wird es wahrscheinlich)

Als offiziellen Text fand ich:

Supervision ist selbstreflexiv und lernorientiert. Sie instruiert oder schult nicht, sondern fördert das Lernen von Einzelpersonen, Gruppen und Organisationen. Supervision verläuft dabei in einer interaktiven Suchbewegung von Supervisor/in und Supervisand/innen.

Geil. DAS finde ich die perfekte Ausnutzung des Blödheitsprinzips. Du kommst als externer "Visor" hörst dir alles an - kassierst und gehst wieder und die Pro-Bleme lösen sie alleine.

Einfach SUPER der Job.

Lach nicht über die Doofheit der anderen - NUTZE sie.

Die Grundmotive aller Handlungen.

In den meisten Kapiteln sind die Beschreibungen der Motive allen Handelns beschrieben. Hier aber noch einmal eine Zusammenfassung der Gründe, warum wir etwas ausführen.

Der erste und wichtigste Motivation aller Handlungen ist die Doppelstrategie, die in jedem weiterentwickelten Lebewesen existiert und aktiv ist: "Bewege dich bei einem sinkenden „automatischem Bedürfnis-Pegel“ (ABP), auf Angenehmes zu und von Unangenehmen weg." Dies ist die Grundmotivation, die das Leben erhält und schützt. Witzigerweise kann jeder Mensch weitestgehend selbst bestimmen, was ihm angenehm und was ihm unangenehm ist. Was für den einen das größte Glück der Welt ist, ist einem anderen höchst zuwider. Hier liegt ein großes Problem bei der Kommunikation mit anderen. Doch davon gleich mehr...

Die zweite lautet: Erkennst du ein Ereignis im Ansatz und kannst es in die beiden o.g. Kategorien einordnen, handele entsprechend. Dies ist die Grundlage allen Lernens. Es sind verinnerlichte Regeln, die automatisch ablaufen.

Die dritte und letzte Motivation basiert auf der zweiten und ist die logische Fortsetzung. Immer wenn du etwas gelernt hast, bedeutet das, es sind bevorzugte Nervenbahnen im Gehirn installiert, die automatisch genutzt werden. Du denkst nicht mehr nach, sondern handelst gewohnheitsmäßig, quasi vollautomatisch. Du machst einfach so weiter, wie du es schon immer gemacht hast. Es hat ja irgendwann auch einmal Erfolg gehabt.

Auf diesen 3 Grundmotivationen bauen alle Regeln, Werte und Verhaltensweisen auf. Willst du ein Verhalten bei dir oder einem Partner analysieren, beachte immer die o.g. Motive.

Jedes Verhalten begann immer mit der Suche nach dem Angenehmen oder/und die Vermeidung von Schmerzen. Manchmal sind diese Gründe durch die Lernfähigkeit des Gehirns umgedeutet worden. Bei der Erziehung von Kleinkindern werden diese Grundbausteine der Regeln und Werte gelegt. Durch das Prinzip von Belohnung und Strafe werden Programme gebildet, gefestigt und verinnerlicht. Dabei kommt es oft vor, dass ursächlich primär-lebensbejahende Programme durch die Erziehung negiert werden. Dieser Vorgang kann auch umgekehrt stattfinden. D.h. Negatives wird in Positiv umgedeutet. Und dies alles nur, weil wir darüber nachdenken und den realen Bezug nicht beachten. Einmal installiert wirst du deine Programme nicht mehr von alleine los. Du musst daran arbeiten.

Bei Tieren, da sie nicht nachdenken können, gibt es das nicht. Dort sind alle primären Verhaltensweisen echt und direkt. Sind wir wirklich die überlegenere Spezies?

Beachten wir die ursächlichen Bedürfnisse, ohne Worte, nur aus dem Gefühl heraus, sind wir in der Regel ehrlicher und zufriedener zu uns selbst.

Aber man kann im Prinzip alles auf 2 Grundinteressen zurückführen. Heute geht es im fast generell nur noch ums Geld und um Sex. (Wie ich darauf komme? Schau mal in den gängigen Internet-Suchmaschinen nach den am häufigsten eingegebenen Suchworten.)

Das Videen-Denkmodell

Der Mensch besteht, so sagt man, aus einem Körper, einer Seele und einem Geist. Ich denke jedoch, wir sind eine Einheit. Ein denkender Körper, der seine Umwelt mit den Sinnen wahrnimmt. Wir sehen, hören, schmecken, riechen und spüren mir unserem Körper die Umwelt. Wir nehmen diese Informationen, wie jedes andere höher entwickelte Lebewesen auch, auf und merken uns diese. Es ist das primäre Ordnungssystem, mit dem das Gehirn funktioniert. Dies geschieht sogar ohne Worte, weil wir das als Kleinkinder schon taten, bevor wir sprechen konnten. Wir bildeten mentale Abbildungen der Welt, wie wir sie durch unsere Sinne erfahren haben. Keineswegs vollständig, doch für unsere Zwecke, um sich in der Welt zu orientieren, vollkommen ausreichend.

Aber im Prinzip sind dies nur mentale Bilder, Töne und andere Sinneseindrücke. Vitale Erinnerungen. Aber dennoch nur Ideen. Nennen wir diese "vitalen Ideen" in einem Kunstwort, kurz zusammengefasst "VIDEE".

Alles was wir erleben speichert unser Gehirn in vitalen Ideen ab. Diese ersten Videen wurden dann, als wir die Sprache erlernten, noch mit Worten etikettiert. Sagt man 5 verschieden Men-

schen, sie sollen einen Baum aufzeichnen, bekommt man 5 verschiedene Zeichnungen, je nachdem welche sinnliche Abbildung, welche Videe, mit dem Wort Baum verknüpft wurde.

Da unser Gehirn das Lernorgan schlechthin ist, nimmt es alle Informationen mit auf, die zu dieser Idee gehören. Durch den Aufbau unseres Gehirnes werden aber durch die Informationen, die durch die Sinneskanäle gelangen, bestimmte Gefühle ausgelöst. Damit werden auch alle Videen gefühlsmäßig eingefärbt. Die einen mehr, die anderen weniger.

Kurz gesagt, könnte man alle Erinnerungen, die wir besitzen, als Videen bezeichnen. Dies sind Erinnerungen von einem Inhalt, mit den Begleitumständen, den dazu passenden Gefühlen und eventuell einer verbalen Bezeichnung bzw. Beschreibung, die irgendwie in unserem Gedächtnis abgespeichert wurden.

Im unbewussten Teil unseres Gehirns werden auch Tausende von Entscheidungen getroffen. Alle Körperfunktionen simultan geregelt, und alle Videen, die gerade gebildet werden, einsortiert und auf Bekanntheit überprüft und mit schon vorhanden Videen automatisch verknüpft.

Das Bewusstsein gleicht eher einem mentalen Spot, einem Scheinwerfer, den wir entweder auf äußere Ereignisse, oder auf innere Videen richten können. Auf äußere Ereignisse gerichtet, können wir mit dessen Hilfe zwar logisch Schlussfolgerungen zu der Situation ziehen, aber seine Aufnahmekapazität ist begrenzt.

Erleben wir eine Situation bewusst, dann können wir dazu maximal 5-8 Informationen gleichzeitig wahrnehmen und verarbeiten. Vieles geht einfach so unter. Genauso verhält es sich auch, wenn wir unseren Bewusstseinsfokus mal nach innen richten und in unseren Erinnerungen suchen. Erinnern wir uns z.B. an eine Situation, die uns Spaß gemacht hat, dann können wir uns von dem gesamten Videen-Gebilde, dass es ein Zusammenschluss von einer bis mehreren sinnlichen Erinnerungen, die in verschiedenen mentalen Anordnungen (Kriterien), den dabei empfundenen Gefühlen, sowie der Bezeichnung, bzw. die Verbalisierung dieser durch das Bewusstsein, nur einen kleinen Teil gleichzeitig in Erinnerung rufen.

Machen wir dies auch einmal mit einer Situation, die uns unangenehm war, und vergleichen diese unangenehme Videe mit einer angenehmen, und sehen vom Inhalt was damals geschehen ist einmal ab, dann erkennen wir markante Unterschiede. Betrachten wir die visuellen Teile an dieser Videe, dann können wir wahrscheinlich markante Unterschiede feststellen, die wir bis jetzt so noch nicht wahrgenommen haben, weil wir nicht wussten, dass man darauf achten kann.

Diese Unterschiede sind individuell und daher bei jedem Menschen unterschiedlich. Der eine "sieht" seine inneren Bilder beim angenehmen Bild nah, beim unangenehmen weiter weg. Angenehme können links, unangenehme weiter rechts platziert sein. Oder es gibt Unterschiede in der Helligkeit, in der Entfernung, oder eines erscheint flach, das andere plastisch. Egal wie, es gibt diese Unterschiede. Und auch im akustischen Bereich gibt es sie. Die Stimmen und Töne können wie bei den mentalen Bildern, aus unterschiedlichen Positionen kommen, hoch oder tief, hell oder dumpf, schnell oder langsam, melodiös oder monoton sein. Dies ist die ursprüngliche Sprache des Gehirns. Und an diesen "Attributen der Videe" definiert das Gehirn die passenden Gefühle.

Haben wir z.B. in einer speziellen Situation einmal Angst oder Trauer empfunden, so erinnern wir uns oft unbewusst, an die Videe, die in dieser Situation gebildet wurde. Kommt später einmal eine ähnliche Situation, dann empfinden wir fast vollautomatisch die damals gespürten Gefühle. Zum einen, weil unser unbewusster Teil des Gehirns ständig die Informationen, die über die Sinne rein kommen, sortiert und zum anderen mit den schon vorhandenen Erinnerungen vergleicht, ob uns diese Situation bekannt vorkommt. Und dann reagieren wir, wie es in der ähnlichen Situation zweckmäßig war. Denn negative Gefühle habe den Sinn uns die Power zu geben zu reagieren. Angst erzeugt Adrenalin im Körper, damit wir uns aus der Gefahrenzone, durch Kampf oder Flucht, bringen können und nicht, um uns in diesem Angstgefühl zu wälzen, und uns zu bedauern.

Dadurch sind wir in der Lage, vorab über eine Situation nachzudenken und die Folgen abzuschätzen. Dies passiert täglich millionenfach und überall. Erinnern wir uns einmal an unsere Kindheit zurück, wie wir konditioniert, die Eltern sagen „erzogen“, wurden. Dabei wurde über das Prinzip von Belohnung und Strafe beigebracht, was wir zu tun und zu lassen haben. Mit der Einsicht "Wenn ich X mache dann gibt das Ärger", ließen wir uns oft beeindrucken, und haben dadurch X nie ausgeführt. X kann alles Mögliche sein, dass man nicht bei Rot über die Ampel geht, einem

Spielkameraden nichts wegnehmen darf, oder was auch immer. Und das funktioniert auch heute im Erwachsenenalter noch perfekt. Das ist ja auch nicht schlecht, denn dem Urmenschen sicherte es das Überleben. Wenn ein Sippenmitglied von einem wilden Tier angegriffen wurde, so lernten daraus die anderen, wie gefährlich diese Biester sind.

Die Gefühle, die wir durch die Videen, auf die wir unseren mentalen Fokus richten, oder durch reale Ereignisse, zeigen sich immer in einer entsprechenden Körperhaltung. Angst setzt z.B. bestimmte Botenstoffe im Körper frei, die die nötige Energie bereitstellen sollen, damit der Körper auf die Situation mit Kampf oder Flucht reagieren kann. Freude aktiviert andere Reaktionen im Körper. Und der Körper reagiert damit automatisch mit einer dem Gefühl entsprechenden Haltung. Diese Haltung und die Gefühle werden, weil ja alles mit gespeichert ist, ein Teil der Videe.

Mit der Entwicklung der Sprache im Kindesalter wurden die bis dahin wortlosen Videen um ein weiteres Kriterium erweitert. Den wörtlichen Bezeichnungen. Allein ein Wort reicht dann schon aus, die dazu passende Videe komplett zu reaktivieren. Beispiel: Was kommt dir bei dem Begriff "frisches Brot" in den Sinn. Beim einen ist es primär das Bild und der Geruch von frischem gebackenem Brot. Ein anderer hört und spürt wie er es aufschneidet. Und dies alles nur, weil ich das Wort "frisches Brot" aufgeschrieben habe und du es gelesen hast…

Wir sehen, konzentrieren wir uns auf eine Idee, d.h. richten wir den geistigen Bewusstseins-Scheinwerfer auf eine bestimmte Videe, dann aktivieren wir diese dadurch. Die entsprechenden Teile aus denen diese Videe besteht, kommen langsam ins Bewusstsein. Die Gefühle, die wir bei der Entstehung dieser Videe empfunden haben, kommen wieder hoch. Und wir erleben mental, oft in einer abgeschwächten Form, das, was wir damals empfunden haben. Jedes einzelne Kriterium kann, sofern es eindeutig einer Videe zugehörig ist, die Reaktivierung der gesamten Videe auslösen.

Manchmal sind die Kriterien nicht gleichzeitig aktiv, sondern sie laufen nacheinander in unserem Kopf und Körper ab. Diese Reihenfolge hat auch einen entscheidenden Einfluss auf die Videe und die begleitenden Gefühle. Eine typische Sorgenstrategie-Videe könnte folgende sein. Angenommen dein Kind kommt sonst immer zu verabredeten Zeit nach Hause, aber heute ist es überfällig. Dann läuft vielleicht intern folgende Videen-Strategie in dir ab, die zu "Sorgen" führen. Erst sag sie zu dir "Na wo bleibt er denn", nach 5 Minuten "jetzt könnte er aber heim kommen." Dann stellst du dir vor, wie er auf der Straße liegt, weil ihn ein Auto angefahren hat, das führt zu einem unguten Gefühl im Bauch usw. usw. Und das Endergebnis ist, du bist entweder a) froh wenn er endlich heim kommt, oder b)stinksauer, weil er dir diese Sorgen gemacht hat. Aber er hat sie dir nicht gemacht. Du warst es selber, weil du 2-mal im Abstand von 5 Minuten innerlich etwas zu dir gesagt , dann eine schlimme visuelle (meist assoziierte mit richtig guten, satten, blutroten Farben) Vorstellung von einem Unfall und danach komische Gefühle im Bauch induziert hast. Oder?

Aber wer hat dich gezwungen, diese Gedanken zu denken, diese Worte zu dir zu sagen? Niemand. Nur du. Gewiss du magst nun einwenden "Das zeigt doch nur, wie wichtig er mir ist". Aber vor wem? Wieder nur vor dir, und den Regeln, die du in deinen Kopf hast.

Die Grundsätze
Alles was wir erleben und was wir lernen merken wir uns als eine vitale Erinnerung (vitale Idee oder VIDEE)

Die Untereigenschaften (Kriterien) der Sinneserfahrungen, haben einen entscheidenden Einfluss auf die Intensität der Videe.

Videen werden meistens automatisch mit Gefühlen etikettiert.

Gefühle ergreifen den gesamten Körper, der dann entsprechend reagiert. Unterscheidbare Gefühlszustände zeigen sich immer in unterscheidbaren körperlichen Ausdrucksformen. Und sie bilden eine direkte Einheit. Verändern sich die Gefühle, verändert sich auch die Körperhaltung und umgekehrt.

Das Ziel allen Verhaltens ist es, Ereignisse die angenehme Gefühle auslösen zu wiederholen, und solche die unangenehme Gefühle auslösen zu vermeiden.
Vorhandene Videen werden durch neue Erlebnisse entweder gefestigt, erweitert oder modifiziert.

Veränderungen können einfach durchgeführt werden. Entweder geht dies über die Dauer oder über die Intensität der neuen Ereignisse.

Videen werden, je älter sie in uns existieren, aus mehreren Bausteinen, Kriterien oder auch aus anderen Videen bestehen.

Jeder Mensch bildet einzigartige Videen. Da diese das Verhalten steuern, können unterschiedliche Menschen in gleichen Situationen trotzdem unterschiedlich reagieren.

Je mehr Videen jemand besitzt, desto flexibler kann er auf verschiedene Ereignisse reagieren.
Wird, aus welchem Grund auch immer, ein Teil einer Videe aktiviert, dann wird meist die gesamte Videe aktiv.

Je öfter eine Videe aktiviert wird, umso schneller kommt sie ins Bewusstsein.
Wir reagieren nicht neutral auf die Umwelt, sondern Ereignisse aktivieren in uns gespeicherte Videen, die dann unser Verhalten steuern.

Mit unserem bewussten Verstand können wir Videen verbalisieren und analysieren. Diese Beschreibung wird dann auch ein Kriterium dieser Videe.

Wenn jemand eine bestimmte Videe bilden kann, können es prinzipiell auch andere, wenn sie den gleichen Prozess dazu durchlaufen.

Die Erkenntnisse daraus
Immer wenn du dich über etwas aufregst oder dich etwas belastet, sind es nicht die Umstände, die daran schuld sind, sondern nur deine Empfindungen, die durch deine Reaktionen auf deine inneren Videen entstehen. Es ist nicht die Fliege die dich ärgert, sondern du regst dich selber über die Fliege auf. Und dies ist bei allem so. Mit einer Ausnahme: Wenn eine reelle Situation dein Leben akut bedroht. Dann sind es die Umstände, aber sonst bist du es mit deinen Gedanken.

Und mit dem "Wissen" und den "Erkenntnissen" über die Videen haben wir die absoluten Möglichkeiten zur Hand, komplett selbständig über unsere Reaktionen, unsere Zustände, Gefühle und unsere Gedanken zu bestimmen. Wir sind die "Chefs im eigenen Haus", in unserem Gehirn. Und sie bieten uns die Möglichkeit, innere Hindernisse als solche zu erkennen und zu beseitigen, wenn diese zwischen uns und unseren Zielen liegen. Dies könnte z.B. sein, wenn man Probleme hat, einige der "kernigeren Ego-Power-Techniken" zu benutzen, weil wir durch die gesellschaftliche Programmierung und deren Werteübernahme, was letztendlich auch nur Videen sind, mental davon abgehalten werden.

Diese gesellschaftlich installierten Videen, die meist gegen die Interessen des Individuums verstoßen, hindern uns an unserer freien Entfaltung, zum Wohle der Gesellschaft; ist uns gesagt worden. Diese Akzeptanz der gesellschaftlichen Videen teilt unsere Gesellschaft in 2 Klassen: Die Gruppe der Trottel und die der Führer.

Die Führer sitzen in der Politik, in der Kirche, in Amtsstuben und in der Industrie. Sie bestimmen, was die Gruppe der Trottel denken, fühlen, kaufen soll. Was sie zu tun und zu lassen haben. Und die sind dann auch noch froh darüber, dass sie von den Mächtigen dann ein paar Knochen zugeworfen bekommen, als Belohnung, für die antrainierte Selbstverleugnung. Und dann gibt es noch die kleine Splittergruppe der Eigenständigen. Das sind Menschen, denen ein Großteil der öffentlichen Meinung schnurzpiepegal ist, die selber wissen, was sie wollen und die wissen, das alles, was in ihrem Kopf an Regeln, Wissen, Verhaltensweisen, Normen und Erkenntnissen ist, nur Videen sind, die sie selbst beeinflussen können. Und demnach auch nicht mehr abhängig davon sind, was andere von ihnen denken. Sich keinen sinnlosen Stress mehr wegen irgendwelcher Ideologien oder anderen Meinungen zu erzeugen, und überhaupt eigenständig im Leben zu stehen.

Wenn wir es nun also uneingeschränkt akzeptieren, das alles, was in unserem Kopf, an gelerntem vorhanden ist, Videen sind, und dass wir zumindest die Möglichkeit der absoluten Kontrolle über unsere Gedanken haben, auch wenn du dies jetzt noch nicht kannst, dann können wir nun daran gehen unsere Videen so zu verändern, wie wir sie haben wollen. OK, ich weiß, das mit der absoluten Kontrolle ist so eine Sache, weil der unbewusste Teil des Gehirnes, wesentlich schneller und komplexer arbeitet als unser Bewusstsein.

Deswegen scheinen oft Bilder, innere Dialoge und Sorgen usw. wie von selbst in uns zu entstehen. Ein häufiger Einwand ist, dass diejenigen, die davon betroffen sind, nichts dagegen unternehmen können. Meine Meinung dazu ist, sie haben eine "Ich bin unfähig meine Gedanken zu kontrollieren - Videe" in ihrem Kopf, und sie wissen das WIE nicht. Wie sie es schaffen können, ihre Videen zu verändern bzw. zu kontrollieren. Es mag sein, dass diese Gedanken von alleine, ohne deine bewusste Kontrolle entstehen, aber musst du diese dann aber auch weiter führen, wenn du sie erkannt hast?

Ziele
Die Ego-Power Methoden sind ziel-orientierte Methoden. D.h. wir fragen nicht WARUM wir ein spezielles Problem haben, WARUM wir jetzt in dieser Situation so uneffektiv reagiert haben, sondern WIE will ich es in Zukunft haben, und WIE will ich in Zukunft reagieren, und WAS muss ich tun um mein Ziel zu erreichen. Dies setzt aber voraus, dass wir wissen was wir wollen. Was eigentlich unser Ziel ist. Also ein Ziel ist etwas was wir haben wollen. NICHT etwas was wir los sein wollen, und WIR müssen es erreichen können.

Um einmal ein Beispiel aus einer Partnerschaft auf zu greifen: Das Ziel "Ich will, dass mein Partner aufhört mit mir herum zu nörgeln.", ist zwar ein sehr schönes, wenn es denn erreicht wird, aber aus der Sicht der eben genannten Regeln, ist es Murks. Zum einen haben wir dadurch immer noch keine Ahnung, was wir haben wollen. OK, keinen nörgelnden Partner, aber WIE er konkret sein sollte, wissen wir immer noch nicht. Und wenn wir unser Ziel nicht kennen, wie wollen wir es denn erreichen? Also- noch einmal: Das Ziel muss positiv formuliert sein, und klipp und klar definieren WAS wir wollen. Und es muss von uns ALLEINE erreichbar sein. Zu hoffen, dass der andere mit irgendwas aufhört, ist genau so effektiv wie Lotto zu spielen. Viel besser wäre, festzulegen WIE WIR reagieren wollen, wenn der andere wieder herum nörgelt.

Der nächste Punkt ist: WOLLEN wir mit den Folgen leben, die dieses Ziel mit sich bringt? Weil alles was wir tun Folgen hat, und jedes Ergebnis auf der anderen Seite Kosten mit sich bringt. Also auch hier die Forderung: sich 100%ig klar darüber werden, ob wir den Preis für unser Ziel zu zahlen bereit sind. Und wenn ja, dann, und nur dann, sollten wir mit absoluter Power auf UNSER Ziel los stürmen. Das Ziel muss als "fixe Videe" in uns existieren. D.h. kein Zweifel darf es in Frage stellen, wir müssen bei allem was geschieht, sehen ob es uns unserem Ziel näher bringt, oder uns davon entfernt. Und wenn wir uns pausenlos damit beschäftigen, d.h. es nie aus dem Bewusstsein lassen, dann arbeitet nach kurzer Zeit auch der unbewusste Teil unseres Gehirnes mit, und gibt uns Ideen und Anregungen. Es fallen einem dann Dinge dazu auf, die man sonst nicht beachtet hätte.

So ist auch der Effekt zu verstehen, dass man genau die Automarke verstärkt sieht, wenn man sich gerade dazu entschlossen hat, demnächst so ein Auto zu kaufen. Die Aufmerksamkeit und der mentale Fokus werden fast magnetisch durch unser Interesse gesteuert. Der Schlüssel dazu heißt "Konzentration auf das, was wir wollen, und nicht auf die Dingen, die wir nicht wollen". Und neue Situationen kritisch prüfen und die eigenen Reaktionen immer wieder abpassen, bis wir das erreicht haben, was wir haben wollen.

Doch wir wollen hier nicht ins Esoterische abdriften. Sich nur etwas vorstellen und darauf hoffen, dass auf irgendeine magische, ko(s)mische Weise sich dann alles verwirklicht. Nein, es kommen die Ideen dazu aus unserem unbewussten Teil des Gehirnes, die dann durch AKTIVE Handlungen unsererseits in die entsprechende Realität umgewandelt werden.

Nur selber etwas tun, musst du schon.

Die Anwendungsmöglichkeiten
Was können wir nun mit diesen Erkenntnissen anfangen? Nun, wir können unsere eigenen Reaktionen überprüfen und auf unsere Ziele hin optimieren, da wie wir gesehen haben, unsere Reaktionen nur durch unsere Videen bestimmt sind, sollten wir auch hier den Hebel ansetzen, um unsere Reaktionen in den Griff zu bekommen. Denn es ist die einzige Möglichkeit, die wir haben.

OK es ist möglich, dem anderen etwas anzubieten, was er haben will, damit es das macht, was wir von ihm wollen. Oder wir können versuchen ihn durch Druck zu motivieren. Aber am einfachsten ist es, bei uns selber zu beginnen, weil wir die absolute Kontrolle nur über uns haben.

Wir haben die vollen Möglichkeiten in uns. Denn wenn uns eine Reaktion nicht gefällt, dann sollten wir diese sofort ändern, und nicht abwarten und hoffen, dass wir diese irgendwann einmal in

den Griff bekommen. Vorab, mit den schon aufgezeigten Fähigkeiten, unsere Reaktionen mental durch gespielt, ist die reelle Umsetzung der Vorstellung oft dann nur noch eine Kleinigkeit. Wir können lernen, bessere Entscheidungen zu treffen und unsere Reaktionen frei zu wählen. Besser heißt funktionaler auf unser Ziel hin zu reagieren.

Änderungsmöglichkeiten von Videen
Videen sind, wie wir gesehen haben, sinnliche Erinnerungen, die bestimmte Gefühle auslösen. Da unser Körper eine Einheit mit unserem Geist bildet, zeigen sich unterscheidbare Gefühle in einer unterschiedlichen körperlichen Ausdrucksform, die wir im Folgenden, der Einfachheit halber Physiologie nennen wollen.

Wie wir im vorherigen Kapitel gesehen haben, wird meist die gesamte Videe aktiv, wenn wir uns an einen Teil davon erinnern. Z.B. hören wir ein bestimmtest Lied, das während eines Urlaubes "der Sommerhit" gewesen ist. Sofort kommen die Erinnerungen an den Urlaub wieder hoch, wir spüren die Wärme, die Freude die wir dort hatten, eventuell sehen wir mental das Hotel wieder, in dem wir gewohnt haben, obwohl wir doch eigentlich nur ein Lied gehört hatten. Diese Reaktivierung der Videe ist ein automatischer Vorgang gegen den wir eigentlich nur schwer was machen können. Es geschieht mit aller Macht, von alleine. Und wenn wir diese Videe bewusst in uns aufnehmen, dann erinnern wir uns in der Regel nicht an alle Einzelheiten, denn die Kapazität des Bewusstseins ist begrenzt. Mit dem "Fokus des Bewusstseins", selektieren wir aus den gesamten Kriterien dieser Videe 5 - 8 heraus. Der Rest steckt weiterhin im Unbewussten. Aber wir können es herauf holen und damit arbeiten, und die Videe verändern. Und verändern kann man sie mit folgenden Möglichkeiten:

direkt den Inhalt der Videe austauschen
die Attribute der Kriterien ändern
durch das Verschmelzen mit anderen Videen
durch Hinzufügen von weiteren Kriterien

Und dies geschieht entweder über die Intensität des Änderungsprozesses oder über dessen Dauer. Im Klartext, je intensiver die Übung durchgeführt wird, umso erfolgreicher ist sie, und wenn sie nicht auf Anhieb funktioniert, dann muss sie so oft wiederholt werden, bis sie halt funktioniert. Aber erfolgreich geht es in jedem Fall, mit den folgenden Methoden, die wir jetzt kennen lernen werden. Da wir jetzt die mentalen Werkzeuge oder die Bausteine kennen lernen, aus denen die Methoden zusammengesetzt sind, benutzen wir diese Fähigkeiten und kombinieren sie zu effektiven Techniken der Selbststeuerung.

Die Attribute der Gedanken

Dass wir alle Informationen in "Vitalen Ideen" speichern, haben wir ja nun schon erfahren. Nun ist es aber auch so, dass schon winzige Änderungen in den "Vitalen Ideen" eine ganz andere Bedeutung des Gedankens ergeben. Dazu ein Experiment:

Denke einmal an etwas für dich extrem Wichtiges. Betrachte alle Einzelheiten dieser "Vitalen Idee". Dabei soll der Inhalt nicht betrachtet werden, sondern nur die begleitenden Attribute der Videe.

Wie weit ist dein inneres Bilder von dir entfernt?
In welcher Richtung ist es angesiedelt?
Wie hell ist dein Bild
Welche Farbe herrscht vor?
Hörst du Stimmen? (Deine gedankliche Worte)
Wo sind diese platziert?
Ist diese Stimme hell, laut, dumpf, schrill, im Kopf, aus welcher Richtung kommt sie?
Welche Körperempfindung hast du? (warm, kalt, gedrückt, locker...)
Wie fühlt sich diese Videe an?
Schmeckst du etwas?

So nun stehe auf, springe mal 5-10-mal hoch und dann denke an etwas, was dir völlig egal ist. Betrachte auch jetzt die Attribute deiner Videe und vergleiche sie mit denen aus der vorherigen Übung.

Nun nimm die erste (wichtige) Videe und versuche sie mit den Attributen der unwichtigen zu versehen. Kann es sein, dass sich nun deine Empfindungen in Bezug auf die Wichtigkeit geändert haben? Ich denke schon ... oder?

Mittels dieser Tricks, die Änderung der Attribute von den "Vitalen Ideen" kannst du deine Empfindungen variieren, je nachdem, wie du sie gebrauchen kannst. (vergl. Entspannung für Männer und unangenehme Gedanken)

Willst du von etwas überzeugt sein, (du bist es nicht- aber aus verschiedenen Gründen müsstest du es kurzzeitig sein, weil du es z.B. verkaufen willst), dann ändere einfach die Attribute der Videe, und schwupps ist alles anders. Du kannst es ja wieder nach Belieben ändern.

Bitte schön...

Ergründe deine wahren Motive

Mittlerweile kannst du es bestimmt schon singen: Die zwei Hauptmotivationsgründe sind "Weg von Unangenehmen und hin zum Angenehmen". Als logische Schlussfolgerung daraus ergibt sich, dass jede Handlung (auch die abstruseste), die du oder ein anderer ausführt, im Prinzip irgendeinen positiven Sinn hat, einen Nutzen bringt. Oder es gab eine Umgebung, in der genau dieses Verhalten einmal durchaus sinnvoll war, und du hast es bis heute beibehalten, obwohl sich die Umstände geändert haben.

Auch wenn diese Handlung vordergründig einen Schaden bringt, so hat sie in letzter Konsequenz irgendeinen positiven Nutzen (gehabt?). Das Hauptproblem ist, dass wir unsere eigenen Vorstellungen, unsere Werte und geistigen Landkarten auf den anderen projizieren und meinen, er müsste genau so denken, fühlen und die Welt wahrnehmen. Doch weit gefehlt. Jeder kann frei wählen, bzw. es wurde ihm anerzogen, was er als angenehm oder unangenehm empfindet. Wir sind nicht wie der Pawlowsche Köter, der stur das ausführt, was ihm beigebracht wurde. Wir können uns umprogrammieren.

Solltest du also auf eine Reaktion oder Verhaltensweise stoßen, die dir auf den ersten Blick (für dich) unsinnig vorkommt, so frage dich: "Was ist an dieser Reaktion positiv? Wozu dient sie? Woran hindert sie mich? Welchen versteckten Vorteil ergibt sich (auch auf längere Sicht hin - als Folge daraus)?", und du wirst eine Antwort finden.

Wenn du dich mit diesem Gedanken anfreunden kannst, bist du einen großen Schritt zum Verständnis und Toleranz dir selbst und deinen Mitmenschen gegenüber näher gekommen.

Nun ist es auch so, das die Vermeidung von Schmerzen (unangenehm) ein dringenderes Bedürfnis ist, weil es meistens eine akute Bedrohung darstellt. Das Streben nach angenehmen Gefühlen steht meistens an 2. Stelle, da dies eine Handlung ist, die zukünftige Ergebnisse bringen soll.

Stehen sich jedoch 2 Handlungen gegenüber (sog. Zwickmühle) bei der 2 etwa gleichstarke Unlustgefühle entstehen, so wird diese als erstes in Angriff genommen, die als erstes in einer kürzeren Reaktionszeit beseitigt werden kann. Erst wenn das weiter entfernte Ergebnis extrem schlimmer ist, wird dieses Problem bekämpft.

Das Selbstwertgefühl

Deine persönliche Power. Dein SWG (Selbstwertgefühl) ist eine Kombination aus dem momentanen Zustand und der persönlichen Wertevorstellungen von dir. Eine Wertevorstellung in Bezug worauf? Im Vergleich auf Bessere, Schlechtere, Größere, Reichere , Ärmere? Oder was? Und warum?

Es gibt 1000ende Möglichkeiten, die alle auf Vergleiche beruhen. Alle Vergleiche setzen aber auch Werte in dem entsprechenden Bereich voraus, die du als bindend für dich anerkennst.

Sagst du der andere ist schlauer, so heißt das gar nichts. Im Vergleich wozu? Und warum ist das schlauer? Wer hat das festgelegt und ist dieser Vergleich auch für dich bindend?

Egal. Siehst du dich klein und unbedeutend, dann fühlst du dich auch so und verhältst dich dementsprechend. Die anderen reagieren auf diese Vorstellung in dir und behandeln dich entsprechend. Du hast kein Charisma. Und das ist dann dumm gelaufen.

Das SWG ist die zentrale Einheit unseres Seins, auf das wir letztlich alles beziehen. Alles was wir unternehmen, tun wir um das SWG zu erhalten, zu verbessern oder zu verteidigen.

Jeder Angriff auf das SWG wird mit Kampf- Fluchtreaktionen (KF-Reaktion) beantwortet. Deswegen darfst du bei Kritik immer nur auf die Sache und nie auf die Person gehen. Bei KF-Reaktionen des Partners nie mit eigenen KF´s reagieren. (Auch wenn es schwer fällt. Es schadet mehr als es nutzt. -- Es sei denn, du machst es bewusst)

Alles was um dich herum und mit dir geschieht, beeinflusst immer dein Verhalten und dein SWG. Ist dein ABP (du erinnerst dich??) hoch und du lebst in Resonanz mit deinen Werten ("Keine Kompromisse") kann dir nichts etwas anhaben.

Dein SWG ist stark wenn du...

in Übereinstimmung mit deinem Gewissen (Werte) lebst
positive Reaktionen auf dein Selbstbild bekommst
ein ideales Verhältnis von Ideal-Ich (das sind deine Wünsche) und REAL-Ich (so bist du) besitzt
deine Person wertgeschätzt wird *
deine Leistung anerkannt wird. *
ein befriedigendes Sexualleben besitzt

Die beiden Punkte mit dem * werden oft von anderen zur Manipulation benutzt.

Siehst du dich aber stark und bedeutend, bist also deiner SELBST bewusst, dann bist du in einer vermögenden Stimmung, in der dir möglicherweise fast alles auf Anhieb gelingt.

Du hast eine generelle Meinung über deinen Wert in der Welt und handelst dementsprechend. Doch sind die Werte alle subjektiv und nur von Programmen abhängig. Du bestimmst selbst wie du dich siehst. Durch den Inhalt deiner Gedanken, der Vitalen Ideen (siehe das entsprechende Kapitel das Videen-Denkmodell), deinem ständigen inneren Dialog, deinen Vorstellungen und Gewohnheiten steuerst du dein SWG und deine Empfindungen.

Mittlerweile solltest du aber wissen, wie du deine Gefühle und Zustände steuern kannst.

Sage dir immer wenn du im Zweifel bist, ob deine Handlung richtig ist: "Hauptsache EGAL...“. und es wird egal sein.

Als die Mauer gefallen ist, und die "Ossis" zu Tausenden hier zu uns rüber kamen, dauerte es auch nicht lange, bis die ersten neuen Neudeutschen-Mitarbeiter bei uns auftauchten. Einer war dabei, nennen wir ihn Helmut. Helmi war ein traurig anzusehender Bursche, kleiner als der Durchschnitt (dafür konnte er nix), eine Physiologie zum Weinen. Er sah sich klein und der Freiheit hier im Westen nicht gewachsen. Mit seiner weinerlichen Stimme versuchte er uns in Selbstmitleids- und Angstszenarien klar zu machen, dass wir uns anstrengen sollten, damit wir (alle) unseren Arbeitsplatz behalten können. Bei der schlechten Wirtschaftslage...

Alle, die längere Zeit mit mir zusammen arbeiten, verändern sich nach den Ego-Power-Prinzipien zu einem positiv unabhängigen Menschen. Erst machten wir noch unsere Witze mit ihm, aber als wir erkannten, dass er wirklich unter seinen Programmen und seinem mickrigen SWG litt, nahmen wir ihn zu dritt, ernsthaft in die Trainings-Mangel. Wegen des Gruppenzugehörigkeitsgefühles und der "freien Rolle", die wir ihm einzunehmen gestatteten, blieb ihm keine Chance. Nach ca. 4 Wochen zeigten sich die ersten Erfolge und es ging mit ihm bergauf. Als er erkannte, dass wir ihm wirklich helfen wollten, nahm er diese Hilfe auch an, und verinnerlichte unsere hier beschriebenen Prinzipien. Ich sehe meine Thesen teilweise auch unter dem humoristischen Aspekt, und nicht immer so ernst, wie ich sie manchmal darstelle. (Humor gegen sich ist auch O.K.) Für Helmi aber waren es, weil er es so akzeptierte, ABSOLUTE WAHRHEITEN.

Lange Rede kurzer Sinn. Wir bauten ihn auf, trieben ihn voran. Amüsierten uns, wenn er ab und zu auch mal, im Übereifer, kopfüber in ein Fettnäpfchen hinein sprang. Das Ende vom Lied? Er wurde versetzt, befördert und kam zurück. Dann war er unser Abteilungsleiter. Das hatten wir nun von unserer Gutmütigkeit. Da sieht man es wieder. Alles hat 2 Seiten.

Wer kennst sie nicht, die Stimmen aus der Kindheit: "Dazu bist du bist noch zu klein!"; "Nein, lass das…"; "Nein, das darfst du nicht..."; "Finger weg..."

Wenn du kein Rebell warst und mit übermenschlicher Kraft dagegen vorgegangen bist, hast du diese kritischen Stimmen höchst wahrscheinlich verinnerlicht. Du glaubtest eines Tages daran, dass du klein, unwichtig, unbedeutend und nichts richtig machen kannst. Dies mag sich im Laufe des Lebens ein wenig gebessert haben, weil du ja auch erfahren hast, dass du etwas leisten kannst. Aber trotzdem wirken diese Stimmen im Unterbewusstsein weiter. Sie schufen und halten immer noch ein "UNZULÄGLICHES SELBSTIMAGE" (USI) aufrecht.

Zweifel, Unsicherheit, Zögern bei Entscheidungen sind die typischen Begleiter des USI. Jegliche geistige Beschränkungen, schaffen wir uns jedoch selber.

Denkst du klein, wirst du nie über die Suppenwürfelgröße heraus kommen. Denkst du groß, kannst du alles erreichen.

WENN-DANN-Programme

Beim Yeti (Band 1) hast du erfahren, jede Sinneswahrnehmung wird mit Gefühlen verknüpft. Automatisch verbindet dein Gehirn jedes Ereignis mit Gefühlen. Dabei sucht es nach etwas NEUEM das gerade im Moment dieses Gefühles aufgetreten ist und meint, "Ja, dies ist der Grund warum ich mich so fühle". Findet es aber nichts Neues, so sucht es nach Ereignissen, die zeitgleich immer wieder mit dem Gefühl aufgetreten sind. So entstehen Urteile, Meinungen, Kenntnisse aber auch Vorurteile, Verallgemeinerungen und Halbwahrheiten, je nachdem ob das stimmt oder auch nicht.

Daraus entstehen die WENN-DANN-Regeln. Immer wenn X kommt und Y sagt, dann fühle ich mich frustriert. Oder wenn A kommt und B mitbringt und C sagt, fühle ich mich fröhlich.

Was jetzt A, B, C, X oder Y auch sein mag ist völlig belanglos. Entscheidend ist, dass du selbst bestimmt hast wie du dich fühlst. Du hast definiert das A, B und C zusammentreffen müssen damit du dich gut fühlst. Mag sein, dass beim ersten Mal das auch zugetroffen hat. Aber ist das wirklich der Grund oder hast du zufällig zusammen treffende Ereignisse verknüpft?

Du hast diese Wenn-Dann-Regeln verinnerlicht und bewertest deine Handlungen nach dem voraussichtlichen Gefühls-Ergebnis. Doch geht es auch anders?

Aber entscheide dich jetzt, dass du das gleiche Gefühl auch empfinden willst, wenn du z.B. in die Hände klatscht. Es geht, wenn du nur willst. Die Methoden beschreibe ich in diesem Werk.

Probier sie aus.

Die META-Programme

Ich biete dir hier ein Modell an, mit dem du dich selbst und andere besser einordnen kannst. Du erkennst damit, warum du z.B. mit anderen Probleme hast. Diese gehen meist auf die hier beschriebenen übergeordneten Programme, den sogenannten META-Programmen zurück.

Sollten größere Unterschiede mit deinem Partner bestehen, so kannst du versuchen, aus der Sichtweise des anderen die Dinge zu betrachten. Er meint es nicht böse. Er ist halt so. Keine Sichtweise ist besser oder schlechter. Sie ist nur anders.

Hier die META-Programme im einzelnen:

Zeit:
Siehst du alles auf die Gegenwart bezogen? Redest du nur von der Zukunft, oder lebst du in der Vergangenheit? Nach welcher Zeit bewertest du deine Aktionen? Zukunft, Gegenwart oder Vergangenheit.

Bezugsrahmen:
Bewertest du alle deine Aktionen und Ergebnisse nach deinem eigenen inneren Empfinden, oder interessiert es dich mehr, was andere von dir denken? Musst du von anderen gelobt werden, oder lobst du dich selbst, wenn du etwas gut gemacht hast?

Unterschiede-Gemeinsamkeiten:
Wenn dir etwas Neues begegnet, seien es Menschen oder Ereignisse, siehst du als erstes die Gemeinsamkeiten oder die Unterschiede?

Handlungsorientierung:
Bist du eher auf Bewegungs- (Action um jeden Preis - Nur keine Ruhe aufkommen lassen!) oder auf eine Zielorientierung hin eingestellt?

Schwierigkeiten-Möglichkeiten:
Siehst du prinzipiell bei neuen Aufgaben die Schwierigkeiten oder die neuen Möglichkeiten, die sich dir nun auftun?

Hauptmotivationsrichtung:
Aus dem vorherigen META-Programm ergibt sich logischerweise das folgende: Wie ist deine Hauptmotivationsrichtung, wenn du etwas erreichen willst oder musst? Bewegst du dich eher auf etwas zu oder eher von etwas weg? D.h. unternimmst du etwas, weil es notwendig ist, oder weil du neue Möglichkeiten erkennst?

Mit diesen einfachen Unterscheidungsmerkmalen kannst du dich und deine Handlungen besser einordnen. Untersuchungen haben gezeigt, dies sind die Grundprogramme (sogenannte übergeordnete Programme - Die META-Programme) im Menschen. Die meisten Probleme, die du mit anderen hast, gehen zum großen Teil auf Unterschiede zurück, die hier beschrieben sind. Überprüfe einfach einmal deine Beziehungen nach diesen META-Programmen. Erkenne sie und lerne sie zu deuten.

Es ist z.B. gut, wenn du einen Geschäftspartner hast, der auch die Probleme sieht, wenn du nur die Möglichkeiten wahrnimmst. Vielleicht rettet dich dein Partner vor einer Katastrophe. Erkenne, dass er die Welt anders wahrnimmt. Also andere Dinge für wahr anerkennt. Dies kann für eine gute Partnerschaft zum gemeinsamen Nutzen sein. Du musst es aber nur erkennen, sonst werdet ihr euch mit ziemlicher Sicherheit im Streit trennen. Profitiert lieber von einander.

Die Hierarchie der Programme

Du hast schon gelernt, dass es eine Hierarchie der Programme gibt. Mache dir klar welche dir nutzen und welche schaden. Denke darüber nach und stelle eine Werteliste auf, wie du dich wünschst. Lese sie sooft durch wie du kannst und meditiere darüber, wie sich diese Liste auf dein Leben auswirkt. Dein Leben ändert sich dadurch, weil du dich mit den gewünschten Verhaltensweisen assoziierst.

Woher weißt du, welches Programm wichtig für dich ist?

Im NLP (das ist eine Therapieform) hat man herausgefunden, dass Menschen ihre Gedanken nach Vitalen-Ideen strukturieren. Mache legen Wichtiges im Geiste ganz nach links und Unwichtiges nach rechts. Oder organisieren es von unten nach oben. Oder ordnen Wichtiges in der Nähe in hellen Farben, Unwichtiges weit weg in Schwarzweiß an. Oder sie kombinieren sie. Oder... Oder ... oder ...

Ist auch vollkommen egal. Finde dein Organisationsprinzip heraus. Kennst du es, kannst du z.B. einfach dieses Programm im Geiste durch eine Neuanordnung in der Wertigkeit verändern.

Eine erweiterte Methode wende ich immer bei mir an. Ich gehe hierbei von der Annahme aus, dass jeder Mensch im Prinzip genau weiß, was er will und was nicht. Er kennt seine Werte und Wünsche. Manchmal will er diese nicht wahr haben, weil sie gegen andere Programme verstoßen, oder sie mit einem Tabu brechen würden. Aber wenn du einfach einmal nach innen lauscht, deine gedanklichen Worte abstellst oder leiser drehst, erkennst du deine Hierarchie der Programme.

Treffe ich auf ein Programm, stelle ich mir die Frage." Welche Wertigkeit besitzt dieses Programm (Wert, Verhaltensmuster, Glaube, Regeln) auf einer Skala von 0 bis 100. (0 = Schnurzpiepegal , 100 = könnte dafür Sterben) Automatisch erkenne ich in welcher Ebene es angesiedelt ist. Ist das O.K., dann ist es O.K. Will ich es wo anders einordnen, treffe ich einfach die Entscheidung: Dieses Programm hat nun die Wertigkeit XXX. Danach benutze ich dann meinen Änderungsbefestigungs-Anker und das war's.

Wie die inneren Bewertungen dein Verhalten beeinflussen!

Du hast nun schon eine Menge über Programme, Werte, Regeln und Verhaltensweisen gelesen und auch schon gelernt, dass es eine Hierarchie gibt. Gegen manche kannst du leicht verstoßen und gegen andere gar nicht. Du hast schon erfahren, dass alle PGMe mit Hilfe von Vitale-Ideen gespeichert werden und diese die Wertigkeit darstellen.

Ein Beispiel: Du möchtest heute Abend mit deinen Kumpels mal einen drauf machen, aber du wolltest eigentlich auch deine Steuererklärung machen. Dann überlege mal welche Programme dabei für dich wichtig sind:

Programme: "Spaß mit Kumpels", "Steuererkl. ist schwierig", "Wenn ich mir etwas vornehme - ziehe ich es auch durch", usw.

Angenommen das Programm "Was ich mir vornehme - ziehe ich auch durch" ist eine 10-Punktewertige-Regel. Dann sieht die Entscheidungs-Bewertungs-Tabelle so für dich aus:

Themen	Kumpels	Steuererkl.
Mit Kumpels weg gehen	20	
Thema Steuererklärung		-30
Erleichterungsgefühl wenn erledigt		10
PGM: "Was ich mir vornehme..."		20

Ergebnis 20 gegenüber (-30+10+20)=0

...und du gehst einen trinken.

Normalerweise laufen diese Berechnungen bei jeder Entscheidung automatisch (teilweise auch unbewusst) ab. Dabei wird jedes kleine popelige Prögrämmchen in dir mitbewertet. Auch Vorstellungen und "Was würde passieren - Erwartungen" rechnest du automatisch mit ein.

Das Ganze funktioniert auch bei den bewertenden Programmen. Zum Beispiel hast du das Programm "Leute mit viel Geld haben einen schlechten Charakter". Glaubst du, dass du jemals ohne Schuldgefühle schwer reich sein könntest? Ich bezweifele das.

Die bewertenden Programme können nicht gelöscht, sondern in der Wertigkeit weit herabgesetzt werden. Ermittele in welcher Höhe (0-100) das Programm angesiedelt ist. Überlege in welcher Wertigkeit das Programm besser angesiedelt wäre und welche Auswirkungen dies auf dein Leben hat. Meditiere darüber und spiele in Gedanke durch, wie du dich mit den geänderten Werten verhalten wirst. Führe diese Überlegungen in allen sinnspezifischen Einzelheiten durch. Kommst du dann in die Situation, verhältst du dich deinen neuen Werten entsprechend richtig. Automatisch, da du es in Gedanken ja schon erlebt hast.

Damit du auch einmal etwas aktiv tun kannst, hier eine alphabetische Liste der Werte. Versuche einmal deine persönliche Hierarchie herauszufinden. Ist keine leichte Aufgabe.

Achtung, Aktivität, Altruismus, Anerkennung, Ausgeglichenheit, Bildung, Charisma, Demokratie, Disziplin, Ehre, Ehrlichkeit, Einfluss, Erfolg, Familie, Freiheit, Freude, Freundschaft, Frieden, Gastlichkeit, gehobener, Lebensstil, Gerechtigkeit, Geschmack, Geselligkeit, Gesundheit, Glaube,

Gleichheit, Glück, gute, Laune, Harmonie, Heiterkeit, Herkunft, Höflichkeit, Identität, Individualismus, Jungfräulichkeit, Kameradschaft, Klugheit, Kompetenz, Kreativität, Lässigkeit, Liebe, Macht, Menschlichkeit, Mitgefühl, Mut, Nachkommen, Nachsicht, Nähe, Natur, Objektivität, Offenheit, Ordnung, Persönlichkeit, Pflichtbewusstsein, Phantasie, Pracht, Pragmatismus, Pünktlichkeit, Rechtmäßigkeit, Redegewandtheit, Reichtum, Ruhe, Ruhm, Sauberkeit, Selbstverwirklichung, Sexualität, Sicherheit, Sparsamkeit, Stärke, Tapferkeit, Tatkraft, Toleranz, Treue, Überlegenheit, Überzeugung, Umweltschutz, Unabhängigkeit, Unparteilichkeit, Verantwortung, Vergnügen, Vernunft, Vertrauen, Wahrheit, Wechsel, Weisheit, Weitblick, Zärtlichkeit, Zeitlosigkeit, Zugehörigkeit, Zusammenarbeit.

Das persönliche Lebensscript

In jedem von uns existieren Programme, Werte und Regeln die, gemäß ihrer Wertigkeit, unser Verhalten beeinflussen und steuern. Beobachtest du aufmerksam die Menschen in deiner Umgebung, Bekanntschaft, Familie und am Arbeitsplatz, dann kannst du feststellen, dass die meisten von ihnen nach einem wiederkehrenden Script, einem immer aktivem generellen Verhaltenskonzept (Programm) handeln.

Versuche das Verhalten, in einem Satz zu beschreiben und du hast eine gute Methode der Menschenkenntnis gefunden. Alle Reaktionen bei den anderen kannst du im Voraus mit einer hohen Treffer-Wahrscheinlichkeit benennen.

Ich gebe dir einmal ein paar Beispiele: Das Script einer ehemaligen Freundin von mir definierte ich aus meiner Sicht:“In allem was sie unternimmt, sucht sie erst einmal das Negative, den Haken und findet ihn.“ Kannst du dir nun lebhaft vorstellen, wie es bei uns abging? Bestimmt oder?

Bei einer anderen Freundin definierte ich das Script mit den treffenden Worten: „Sie findet sich umwerfend und die Kerle um sie herum finden es auch. Super.“

Es passte 100%ig. Sie wohnte bei mir als ich einmal für 2 Wochen beruflich verreisen musste. Als ich wieder kam, riefen in der darauf folgenden Woche 3 Typen an, die sie sprechen wollten. Ich fragte nach und sie erklärte mir, dass sie in den 2 Wochen mit allen 3en geschlafen hätte. Alles neue Bekanntschaften, der letzten 2 Wochen. Ein Klasse-Mädel. Mit diesem Script war sie geradezu geschaffen im horizontalen Gewerbe zu arbeiten, womit sie nach unserer Trennung dann auch für mehrere Jahre begann.

Die Frau von einem Bekannten von mir, agiert nach folgendem Script: „Sei sparsam und verschwende nichts (weder Geld noch sonstige Ressourcen); aber auf einem hohen Niveau und ich mache andere sofort darauf aufmerksam, wenn sie dagegen verstoßen, weil mir nichts entgeht“. Als Beobachter bei denen daheim zu sein ist immer wieder für einen Außenstehenden ein tolles, lehrreiches Erlebnis. Als ich ihn in die Script-Analysetechnik einweihte, gestand er mir, dass sie so lange er sie schon kenne, dieses Script mit sich herum trug. An das erste Auftreten konnte er sich noch gut erinnern. Es ging um die IHRE hochwertige Zahnpasta, die er mit benutzte, wenn er seine normalen Zähne damit putzte. Er kannte sie damals erst kurz und sie waren noch nicht verheiratet. Bedenke: Es gab Streit um einen 1 cm langen Zahnpastastreifen bei einem Tubenpreis von 2.50 DM.

Mit diesen Beschreibungen kannst du dir sicherlich vorstellen, wie sich alle hauptsächlich verhielten.

Im Kapitel "Wie du mit kleinen Chefs fertig wirst" lerntest du einen ehemaligen Abteilungsleiter aus meiner damaligen Firma kennen. Sein Verhaltensscript lautete: "Macht jemand eine Aussage, zweifele sie generell an, stelle ihm sinnlose Fragen und verunsichere ihn dadurch." Natürlich hatte er sich nicht bewusst dazu entschieden, aber die Beschreibung traf den Nagel auf den Kopf. Jeder verstand sofort, was ich damit sagen wollte, wenn sie mich fragten, wie denn der neue Chef so sei. (Ich kannte ihn von früher). Nach 4 Wochen sagten mir alle, ich hätte Recht gehabt und ihn perfekt beschrieben.

Lernst du also bei dir und anderen diese generellen Verhaltensscripte zu erkennen und in einem markanten Satz zu benennen, so hast du den Schlüssel zur absoluten Macht in deiner Hand. Der andere wird mit seinen Verhaltensweisen kalkulierbar. Er bleibt mit Sicherheit seinem Script treu.

Selbst wenn, wie im vorletzten Beispiel (sparende Ehefrau), kein offensichtlicher Grund vorlag startete das Script bei Kleinigkeiten, wie z.B. bei einem Stück verschimmelten Käse, der in der Verpackung blieb, bevor diese weggeworfen wurde, selbsttätig. Sofort fing sie an ihre Familie mit ihren Sparsamkeitsthesen zu beglücken.

Das soll nun nicht heißen, es gäbe nur ein Script in jedem Menschen. Nein, in anderen Lebensbereichen existieren natürlich darauf abgestimmte Scripte und Programme. Eine Strategie zum Einkaufen von einer Stereoanlage wird sich kaum von der einer Kaufstrategie eines Autos unterscheiden.

Diese speziellen Scripte unterliegen aber dem generellen Lebensscript und stellen eine logische Erweiterung dar. Überprüfe diese speziellen Strategien mit dem Hauptscript und modifiziere es, wenn es nötig ist. Du erkennst mit der Zeit, dass niemand aus seiner Haut heraus kann. (Vgl. Evolutionsprinzip) Er verhält sich i.d.R. in allen Bereichen gleich.

Umfassende Untersuchungen haben ergeben, mit ca. 8-14 Scripten kann man die normalen Reaktionen eines Menschen zu 90% erfassen und beschreiben.

Wissen ist Macht.

Die Macht der Worte

Wie wir reden, zeigt was wir denken. Von der Sprechweise, dem Tonfall einmal abgesehen, geben wir mit jedem Satz den wir von uns geben, Informationen preis wie wir was denken.

Wir können uns durch eine überlegte Wortwahl motivieren oder auch an den Rand der totalen Frustration schwätzen.

Es ist eine klassische Methode der Selbstbeeinflussung durch das gesprochene Wort.

Betrachten wir einmal den ganz banalen und alltäglichen Satz, den ich immer wieder höre: "Ich muss morgen früh zur Arbeit".
Prima, aber MUSST du wirklich?

Nein, du willst, denn keiner zwingt dich. Du kannst genauso gut mit deinem Hintern morgens im Bett bleiben. OK, du bekommst dann zwar kein Geld mehr, aber es ist deine freie Entscheidung gewesen, da anzufangen. Die offizielle Sklaverei gibt es nämlich bei uns nicht.

Aber viele begeben sich freiwillig in eine solche. Wenn du also sagst "Ich muss... (irgend etwas...)", dann heißt das eigentlich "Ich will..." oder "Ich lasse es zu...“.

Du entscheidest dich ganz alleine. Nur du. Jeder steht prinzipiell genau da, wohin er sich freiwillig stellt bzw. von wo er sich nicht mehr weg bewegt. Er hat es zugelassen, wie sich alles entwickelt hat. Natürlich gibt es Ereignisse, die einen ganz überraschend und unvorbereitet treffen können. Oft ist man aber auch nur zu bequem etwas dagegen zu unternehmen.

Wehre deswegen schon den Anfängen.

Wer anklagt hat die besseren Karten

…und bestimmt wohin es geht. Der andere reagiert nur noch. Er fühlt sich bedrängt, und fängt an sich zu verteidigen. Bei ihm setzt dann der Stress ein und er kann nicht mehr klar denken.

Selbst auf blödsinnigste Anschuldigungen muss er vernünftig reagieren, und verstrickt sich unter Umständen in immer mehr Widersprüche, selbst wenn er nichts zu verheimlichen hat. Der "Angreifer" kann benutzen was er will, denn er sitzt am längeren Hebel.

Wie bei einem Gesprächsfetzen, den ich letztens zufällig mit hörte. Da sagte eine Frau zu ihrem Partner: "Fühlst du dich vielleicht bemüßigt mir mitzuteilen ob..." Genial von der Ollen- und der Depp stammelte nur noch etwas herum und versuchte (geschafft hat er es nicht) einigermaßen heil aus der Situation zu kommen.

Aus dieser Zwickmühle kommt man nur schwer wieder heraus. Entweder reagiert man defensiv (schlecht…) oder aggressiv (ganz schlecht...) und muss sich dann wieder anhören, wieso man so doof auf eine harmlose Frage reagiert.

Pass also auf, oder agiere als Erster.

Die Macht der Mehrheit

Jeder der Kinder hat kennt den Spruch "Alle anderen in meiner Klasse dürfen ...(z.B. diesen Film heute Abend sehen...)".

Und jedem fällt dazu folgender noch dämlicher Spruch dazu ein: "Jaja, ich weiß. Wenn jeder aus deiner Klasse aus dem Fenster springt, springst du dann hinterher?"

Das Kind versucht die Eltern mit der Tatsache (??), unter Druck zu setzen, sie seien schlechtere Eltern, weil sie sich ganz alleine gegen etwas entscheiden, was kein anderer macht. Und die Eltern blocken das Ganze mit dem oben genannten Spruch ab. Sie erkennen natürlich diesen primitiven Manipulationsversuch.

In anderen Situationen fallen sie aber genau auf diesen Trick scharenweise herein.

Anstatt einen Vertrag genau durchzulesen, vertrauen sie den Worten des Verkäufers "Dies ist ein Standardvertrag." und unterschreiben.

Anstatt nach Hause zu gehen, arbeiten sie länger, weil der Vorturner gemeint hat "Wir ziehen alle am gleiche Strang. Gemeinsam müssen wir dies erledigen."

Anstatt bei einer Spendensammlung das zu geben was sie wollen, fragen sie vorsichtig. "Was gibt man denn so?" und geben genau so viel.

Aber bei den Kindern lasst uns hart sein. Was für eine Gesellschaft.

Aber wo wir gerade von der Gesellschaft reden. Wir leben in einer Demokratie, die auf der Macht der Mehrheit aufgebaut ist, und auf die wir alle so stolz sind. Tatsache ist aber auch, dass in einer Demokratie 49,9999% der Leute genau das nicht bekommen, was sie wollen, weil die anderen eine Stimme mehr haben. Genial.

Beliefs und Reframeings

Auf Deutsch: Glaubensgrundsätze und umgedeutete Beziehungsrahmen. (Hört sich blöd an - oder? Deswegen die englischen Bezeichnungen)

Was sind nun Beliefs? Nun es sind verbalisierte Glaubensgrundsätze über die Beschaffenheit der Welt, der Gesellschaft, sich selbst (SWG) und dem ganzen Rest. Es sind verallgemeinerte Erfahrungen und Regeln, von denen wir glauben, wie alles um uns funktioniert.

Der Nachteil ist nur, wir wissen nicht wie die Welt um uns beschaffen ist. Mit unseren Sinnen erfassen wir nur einen kleinen Teil der hörbaren Töne, des sichtbaren Lichtes und den anderen Informationen. Es gibt noch den Infra- und Ultraschall. Im Lichtbereich UV, Infrarot, höhere Strahlungen, Röntgen- und Gammastrahlung usw. usf. Wir haben also nur ein kleines Wahrnehmungsspektrum, mit dem wir unsere Welt wahrnehmen. Es sind wie schon so oft gesagt nur Abbildungen (videelle Karten) und Modelle des wahrgenommen Teiles, der Umwelt. Es gibt aber noch viel mehr. (Diese EP-Methoden sind demnach auch nichts anderes als Glaubensgrundsätze über die Funktionsweise der Menschen und der Gesellschaft. Vielleicht sind sie auch falsch, aber im Moment sind sie funktionell, eben weil sie funktionieren - aber dennoch nur Modelle. Und damit erübrigen sich alle weiteren Diskussionen über den Wert und den Sinn (sauguter Trick - nicht wahr?).)

Bei den Reframeings (Mehrzahl von Re-Frame = umgedeuteter Rahmen) handelt es sich um eine andere Betrachtungsweise der Ereignisse.

Wer erinnert sich noch an die Fabel aus unserer Schulzeit: Der Fuchs wollte die Kirschen aus Nachbars Garten stibitzen und schaffte es nicht. Dem Raben sagte er, als dieser das mit bekam: "Sie schmecken mir sowieso nicht, sie sind mir zu sauer."

Dies ist ein klassischer Re-Frame. Also eine andere Betrachtungsweise. Eine Assoziation mit einem anderen Aspekt.

Nun, wenn du fragst, wer reagiert denn so? - Ich sag es dir gerne: JEDER!

Es ist eine legitime Verhaltensweise in unserer Gesellschaft. Jeder der etwas verkaufen will, zeigt die Vorteile von dem auf, was er verscherbeln will, um damit den Wert zu steigern. "Schau mal wie viel Tolles du bekommst". Der Käufer macht es genau anders herum. Reframeings in Vollendung.

Da es keine Objektivität gibt, weil wir subjektiv wahrnehmende Wesen sind, haben wir alle unterschiedliche Beliefs und deuten diese demnach auch unterschiedlich. Jeder bestimmt selber, wie er die verschiedenen Ereignisse interpretiert. Ob diese angenehm oder unangenehm sind, entscheidet er im Kopf. Sofern es keine körperlich schmerzhaften Ereignisse sind. Und selbst diese kann er in einem anderen Bezugsrahmen umdeuten. "Schau mal was ich aushalten kann." Ist z.B. so ein Blödsinn. Stolz und Ehre können jemanden ins Verderben rennen lassen. Und er freut sich noch darüber, wie toll er ist. Doofkopp.

Er benutzt unterschiedliche Rahmen um körperliche Empfindungen einfach umzudeuten.

Also mach mit der Erkenntnis was immer du willst.

No-Limits im Kopf

Ich organisierte einmal einem Gewaltpräventions-Lehrgang mit einem Ausbilder von der Polizei. Der Polizist erklärte "Sie müssen wie ein Verbrecher denken, um sich vor ihnen schützen zu können. Sie müssen mit offenen Augen durch die Welt schreiten, und sich fragen, wie und wo könnte ich nun ein Opfer werden. Ihre eigenen Verhaltensweisen überdenken und nachprüfen, ob sie nicht etwas dazu beitragen, als potentielles Opfer auserwählt zu werden." Eine Teilnehmerin meldete sich sofort zu Wort und bemerkte: "So will und kann ich nicht denken. Dann hätte ich gar keine Freude mehr am Leben."

Meine spontane Idee war: "Deswegen bezahlst du für diesen Vortrag und wir kassieren dafür, weil wir diese geistigen Sperren nicht im Kopf haben."

Es ist schon erstaunlich, wie viele Menschen nicht bereit sind, einige (inneren) Worte, überhaupt zu denken. Da heißt es, die Gedanken sind frei. Aber - nix da; Schuldgefühle wegen einiger Worte im eigenen Kopf. Frage: "Wie willst du denn ein freies selbst bestimmtes Leben führen, wenn du dir noch nicht einmal erlaubst, manche Gedanken frei fließen zu lassen?“ Erwache aus der Trance der "Minderwertigkeit", aus suggerierten Glaubenssätzen des "Nicht-gut-genug-Seins", des "Es-nicht-verdient-Habens".

Genauso witzig finde ich es, wenn mir jemand sagt: "Ich muss ... dies oder jenes... tun" Nichts muss irgendjemand tun. Nur sterben - irgendwann.

Oder ein Bekannter von mir sagte einmal: "...das kannst du so nicht bringen." (Worum es ging, ist jetzt nebensächlich). Natürlich konnte ich, aber er könnte es nicht. D.h. er hätte es schon gekonnt, nur getraut hätte er sich nicht, wegen seiner Sperren im Kopf.

Deswegen erkenne "deine geistigen Sperren" und überwinde täglich eine.

Prostitutions-Effekt

Was habe ich da letztens gehört? Eine Frau sagte zu mir/uns "Ich würde nie für Geld mit einem ins Bett gehen. Da wäre ich ja eine Nutte. Niemals."

Aha... und darüber machte ich mir dann einmal meine Gedanken:

Was verdient so eine Prostituierte? 30 - 1000 €/Stunde. Je nachdem in welchen Kreisen sie "arbeitet". Und jetzt gehen wir von der klassischen Überlegung aus, dass sie es aber gar nicht will, aber weil sie keine andere Möglichkeit hat, tut sie es doch... für Geld.

Soso... also wenn man etwas nicht will, sich für Geld aber doch dazu überreden lässt, dann prostituiert man sich. Und was ist dann jetzt mit einem zweitklassigen Job im Büro für 12-20 €/Std. zu dem sich Tausende Büro- und Fabrikmiezen stumpfsinnig abstrampeln? Nichts... Das nennt man "Arbeit". Komische Welt.

Aber da sieht man wieder die "Relation von Regeln". Nichts ist absolut, sondern immer nur relativ, je nach der Betrachtungs- bzw. Interpretationsweise. Da mutieren z.B. die zu Hause Bravsten im Urlaub am Ballermann zu wahren Sex- und Alkoholmonstern, sobald kein Bekannter zuguckt. Da gehen alle gesellschaftlichen (Bremsen-)Regeln einfach den Bach herunter. Schwupps, einfach so und auf einmal geht es problemlos.

Was ich jetzt mit diesem Artikel sagen will...? Hihi... Das frage ich mich auch gerade... ;-))

Der Sympathie-Effekt

Wie man jemand anderem sympathisch wird?

Die Technik basiert prinzipiell auf dem Ausgleichsprinzip und ist "very easy". Denn das Ausgleichsprinzip funktioniert auch auf nicht-materiellen Lebensbereichen. Wenn nicht noch besser.

Schenke dem anderen einfach positive Gedanken. Nicht, dass du jetzt meinst, ich drifte ins Esoterische ab. Nein. Denn positive Gedanken an sich haben keine Wirkung. Aber über den Umweg der Übertragung (Sprache, Gesten, Blicke, Geschriebenes) erfährt der andere davon.

Zu sind z.B. kleine "Liebes-SMS" nichts anderes als übertragene Gedanken. Ein kleiner Anruf, um nachzufragen, wie es dem anderen geht, fällt somit auch in die gleiche Kategorie. Zeige ein Interesse an dem, was der andere tut oder ist. Eben alles was im anderen das Hirngespinst entstehen lässt: "Du denkst (positiv) an und von ihm". Ob das jetzt echt ist, oder nur gespielt, ist vollkommen unerheblich.

Es ist nur wichtig, dass der andere meint deine Äußerungen und Handlungen, wären positiv gemeint. D.h. er vermutet dahinter eine positive Absicht. Wenn du jetzt noch den Eindruck hinterlässt, es würde sich um eine "selbstlose Aktion" handeln, aus der du keinerlei Nutzen ziehst, schraubst du ihm damit einen Sympathie-Bolzen direkt ins Gehirn.

Denn diese selbstlos motivierten Handlungen, wirken, als wenn du Schwarzpulver ins Feuer, der Sympathie, schmeißt. Du Schlingel.

Der Me-Too Effekt

Der Mee-Too-Effekt (englisch für "Ich auch...“) ist ein große Hilfe, wenn es darum geht neue Theorien und Modelle zu entwickeln und zu verbreiten. Besonders gut funktioniert dies in der psychologischen und psychiatrischen Forschung bzw. Entwicklung von Behandlungs- und Erklärungsmodellen. Untersuchen wir einmal die Struktur und Wirkungsweise am Beispiel, (hihi... jetzt kratze ich einmal ein wenig an der Fassade) von NLP:

Da haben sich 2 findige Köpfe etwas ausgedacht, oder anders ausgedrückt, etwas verbalisiert, was sie bei anderen beobachtet hatten. Sie fingen an, diese Thesen zu beweisen und dadurch zu verbreiten. Über Veröffentlichungen von Büchern und Artikeln, fanden dieser "Erkenntnisse" rasch einen neuen Wirkungskreis. Jeder, der sich jetzt mit diesen Thesen auseinander setzte, untersuchte seine eigene Vergangenheit, ob er in diesen Mustern, der beschriebenen Effekte übereinstimmte. Einige lehnten diese ab. Andere haben in einem zweiten Schritt die eigene Kindheits- und Lebensgeschichte oder die Betrachtung des eigenen aktuellen Verhaltens so umgedeutet und interpretiert, dass sie mit dem Thesenkatalog weitestgehend konform wurden bzw. sind. Nach dem Motto: "Das habe ich auch erlebt" oder "Genau so wie bei mir". In einem dritten Schritt beginnen die Solidarisierung und der Zusammenschluss mit anderen "Betroffenen" und/oder "Interessierten".

Die Experten und Schüler erhielten so neue Fallbeispiele und damit neue Belege für die Thesen von Effekten und Modellen. Betroffene und Experten bestätigen sich so in einem Kreislauf gegenseitig, bis dieser neue "Wissenschaftszweig" auf allgemeine Anerkennung trifft. Das kann dann im Einzelfall dazu führen, dass sie einen großen Teil ihrer Ressourcen (Zeit und Geld) in die Verbreitung dieser Ideen aufwenden.

Schwupps. Und schon gibt es auf der Welt etwas Neues.

Denn so entstehen (prinzipiell) Thesen, Wissenschaften, Religionen, Sekten, Vereine, Interessensgruppen, Meinungen, Regeln, Gesetze und Vorschriften, durch eine einfache Identifikation mit dem Me-Too-Effekt.

Ich finde das sagenhaft.

Nachahmen und kopieren

Von den Erfahrungen anderer Personen profitieren.

Dieses Kapitel erklärt und spezifiziert den Grundsatz Nr.4 im Kap. "Informationen": "Was ich, oder jemand anderes, jemals auch nur einmal ausgeführt habe, ist jederzeit wieder mit dem gleichen Ergebnis wiederholbar, wenn ich exakt die gleichen Schritte ausführe."

Auf diesem Grundsatz basiert die gesamte Philosophie in diesem Werk. Wenn eine Strategie einmal erfolgreich angewandt wurde, kann diese immer mit dem gleichen Ergebnis wiederholt und verbessert werden.

Dazu wieder ein theoretisches Beispiel: Vorausgesetzt deine Großmutter konnte einen fantastischen Kuchen backen, der dir als Kind immer gut geschmeckt hat. Kannst du heute den Kuchen in der gleichen Qualität nachbacken? Ich sage ja! Wenn sie dir das Rezept und die Backanleitung exakt in allen Einzelheiten aufgeschrieben hat und du die gleichen Zutaten benutzt. Änderst du auch nur eine Kleinigkeit, kommst du zum anderen Ergebnis. Entweder besser oder schlechter.

Dieses Beispiel ist auf jede Handlung anwendbar. Springt dein Freund morgens sofort gut gelaunt aus dem Bett, kannst du das auch, wenn du seine Strategie bzw. seine Handlungsmuster genau in der gleichen Art und weise kopierst. Oder jemand hat in 10 Wochen 10 kg abgenommen. Finde heraus was er getan hat, wiederhole es und du kommst zum gleichen Ergebnis.

Bei einfachen Handlungen reicht die o. g. Vorgehensweise voll aus. Bei komplexen Handlungen ist es meist erfolgreicher wenn du eine Dreiteilung des Musters vornimmst. Diese 3 Teile bestehen aus:

1. der Überzeugung und der Glaubensmuster
2. der Strategie
3. der Physiologie

Zu 1. Finde die Überzeugung des Menschen heraus, den du kopieren willst. Was denkt er von sich. Wie steht er der Aufgabe, die du kopieren willst gegenüber.

Zu 2. Finde heraus welche Strategie er hat, um das Ziel zu erreichen. Um beim Beispiel der Oma mit dem Kuchen zu bleiben: Welche Hilfsmittel, welche Zutaten, welche Reihenfolge der Zutaten, welche Menge usw. Bei nicht materiellen Zielen kannst du auch versuchen herauszufinden wie er seine Sinne benutzt. Was sagt er zu sich, wie sagt er es? Laut? Leise? Im Kopf? Hört er sich denken? Was fühlt er? Innerlich? usw. In welcher Reihenfolge? Je mehr du herausbekommst, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass du ihn kopieren kannst.

Zu 3. Wie benutzt er seinen Körper? Wie steht er? Wie atmet er? Welche Gestik benutzt er?

Frage immer nur WIE der andere, den du kopieren willst etwas macht. Das WARUM zu ergründen, mag dir vielleicht eine Scheinsicherheit geben, dass du Bescheid weißt, aber oft wissen deine Vorbilder selber nicht WARUM etwas funktioniert.

Die genauen Anleitungen findest du in dem Wahnsinnskapitel: "Programme, Werte und Zustände ruckzuck ändern".

Bei meinem ersten Rhetoriktraining wandte ich diese Methode mit so großem Erfolg an, dass alle anderen Teilnehmer sich total wunderten, welche Änderungen ich von einem Tag zum anderen vornehmen konnte. Ich übte abends eine Stunde. Am nächsten Morgen hatte ich alle Erkenntnisse des Tages perfekt umgesetzt.

Der Merksatz in diesem Kapitel: Was einmal geklappt hat, klappt immer wieder, wenn ich exakt die gleichen Schritte ausführe!!

Systeme analysieren und für sich arbeiten lassen

Das wichtigste ist, wenn du nach diesen Konzepten leben möchtest, wachsam zu sein, aufzupassen und die miteinander vernetzten Systeme zu analysieren. Alles läuft nach Regeln und Gesetzen. Fast jeder richtet sich danach.

Und das ist auch gut so, denn damit kannst du das Verhalten der anderen vorher sagen und dir genau die Nische suchen, in der es sich ohne Arbeit und Stress gut und angenehm leben lässt. Die Voraussetzungen dazu sind, das aktive System zu erkennen, zu analysieren, es zu benennen und dann ohne Skrupel für sich einzusetzen und laufen zu lassen.

Die Systemanalyse ist der erste Schlüssel zum Glück. Die anderen Schlüssel findest du in den anderen Kapiteln. Nutze sie, oder du wirst benutzt und bist der Depp.

Der wichtigste Schritt ist es, nach den Prinzipien zu suchen. Was will ich damit sagen? Immer wenn jemand eine Handlung ausführt, versuche das dahinter liegende Prinzip zu entdecken. Zu 95% baut jede Aktion auf eine generelle Verhaltensweise auf, wie ich sie in den Kapiteln "Wahre Motive" und "Evolutionsprinzip" beschrieben habe.

Bedenke (zum 100-tsen Mal): Jede Handlung die du oder irgendjemand anderes ausführt hat, das Motiv dich zu schützen, auf Angenehmes hin oder von Schmerzen weg zu bewegen. Ausnahmslos. Analysiere die Handlung auf dieses generelle Verhaltensprinzip hin und du wirst einen guten Grund finden, warum sich jemand so und nicht anders verhält. Es ist eine Strategie, die immer wieder ausgeführt wird. Es scheint zwar immer um etwas anderes zu gehen, aber das universelle Prinzip dahinter ist immer aktiv.

Änderungsmöglichkeiten der Programme

In diesem Kapitel benutze ich für Werte, Vorstellungen, Regeln und Verhaltensweisen die Bezeichnung Programm.

Wie du bei den Grundlagen gelesen hast, speichern wir alle Erfahrungen und Programme in einer Kombination von Worten und Vitalen-Ideen. Durch Verändern einer dieser Komponenten kannst du alles in dir ändern, anders empfinden und beurteilen. Lese, staune, probiere es aus und verändere dich so schnell wie du kannst, wenn du es brauchst.

Alle Programme, Verhaltensweisen und Werte können geändert werden.

Die statischen Programme durch

1. Nachdenken und bewusst werden, dass ein Programm abläuft.
Sobald du erkennst, dass ein Programm in dir aktiv ist, kannst du es abrupt unterbrechen. Du bist ja kein Roboter. Du hast einen freien Willen. Gebe dir einen Ruck und sage NEIN. Schreie es heraus. Die Problematik steckt hier jedoch im ERKENNEN. Weißt du nicht was abgeht, kannst du auch nicht dagegen steuern. Zum schnellen Training schau dir mal eine Woche lang, die Vorabendserien in den privaten Programmen zwischen 17.00 und 20.00 Uhr an. Da merkst du erstmal, welche sinnlosen Programme wir in uns herumschleppen und nach welchen Verhaltensmustern wir handeln. Natürlich ist alles übertrieben und konstruiert, aber in abgeschwächter Form dennoch realistisch. Nach einer Woche hast du genug mitbekommen und mehr ist auch nicht zu ertragen.

2. Ändern der inneren Darstellung der Vitalen Ideen.
Du denkst in Worten und trotzdem hörst du Töne, siehst Bilder, fühlst innerer Zustände und erinnerst dich an Geschmack und Gerüche. Wenn du nun meinst, du siehst keine Bilder o. ä., dann erkläre mit mal bitte wie du jemanden, den du seit einem Jahr nicht mehr gesehen hast, wieder erkennst. Ohne ein inneres Bild ist das gar nicht möglich.

Stelle dir also mal eine angenehme Situation vor. Was hörst, siehst und fühlst du? Jetzt etwas Unangenehmes, Angst machendes. Und wieder die Frage: Wie ist deine innere Darstellung? Worin sind die Unterschiede: Ist ein Bild heller, dunkler, in Farbe, grau, weit weg, bewegt, leise, laut, welche Stimme, hoch, schrill? Jetzt stelle dir die unangenehme Situation so vor, wie sich deine angenehme Erinnerung darstellt. Verändert das deine Gefühle dazu? Es kommt also darauf an, was und wie wir uns etwas vorstellen. Du hast die freie Entscheidung. Verändere wie ein Regisseur im Film einfach die Darstellung deiner inneren Vitalen Ideen und du änderst deine Gefühle dadurch. Sag jetzt bloß nicht "So einfach geht das nicht". Es ist so - versuche es.

3. Vorstellen der neuen Situation.
-- Bedarf eigentlich keiner erklärenden Worte --

4. Umdeuten der Situation
Diese Technik beruht auf der Tatsache, dass alles von verschiedenen Seiten betrachtet werden kann. Ich finde etwas gut. Darauf kann ein anderer sagen: "Gerade deswegen finde ich es schlecht". Da fehlen einem die Worte. Suche dir also einen Standpunkt aus, der dir passt und dann – BASTA-.

5. Anker-Technik bzw. Trigger-Technik
- hierzu gibt es separates Kapitel -

6. Ändern der Wertigkeit der Programme
- hierzu gibt es ein separates Kapitel -

7. Die Physiologie
Jedes Gefühl spiegelt sich in einer entsprechenden Körperstellung. Kopiere einfach die Physiologie von einer anderen Person im allen Einzelheiten, und du wirst automatisch wissen wie sie sich fühlt. Der Körper und der Geist bilden eine Einheit und bedingen sich gegenseitig. Änderst du das eine, ändert sich auch das andere. Bringe dich einfach in eine begeisterte Körperhaltung und du fühlst dich begeistert. Hast du dich früher schon einmal stark gefühlt? Erinnere dich daran. Stelle die gleiche Körperhaltung wieder her und die Empfindungen kehren schlagartig zurück.

8. Assoziation oder Dissoziation
Stelle dir einfach unangenehme Situationen oder Gefühle weit entfernt und klein vor. Dissoziiere dich von ihnen und sie werden verschwinden. Assoziiere dich mit allem Angenehmen. Mache es groß, farbig und lebe in der Vorstellung.
Redensarten wie Ich-muss-davon-erst-mal-Abstand-gewinnen zeigen klar die Funktion der Darstellung unserer Vitalen Ideen.

Stelle dir also vor du erlebst eine unangenehme Situation. Zum Dissoziieren kannst du dir nun vorstellen, das du diese Situation nicht erlebst, sondern sie als Zuschauer im Kino auf der Leinwand betrachtest. Verändere nun den Film. Lass die Teilnehmer auf der Leinwand wieder so reagieren, wie du es haben willst. Und steige dann wieder in den Film ein. Assoziiere dich dann mit der neuen Verhaltensweise, Reaktion oder den Empfindungen.

9. Verbinden von PGM mit emotionalem Schmerz
Mache dir in allen Einzelheiten klar wie es ist, wenn du an einer unerwünschten Situation festhältst. Welchen Schmerz wirst du in Zukunft dadurch erfahren. Motiviere dich durch Weg-von-Negativem. Male dir die schlimmsten Auswirkungen aus, und entscheide dich dann, diese NIEMALS eintreten zu lassen und dagegen zu arbeiten.

10. Magische Worte
- hierzu gibt es ein separates Kapitel –

11. Unsere inneren Reden
Was wir wie und wie oft innerlich reden. Wir schwätzen laufend mit uns. Ändere deine inneren Dialoge und du änderst dein Leben.

Die ausführbaren Programme zusätzlich noch durch
1. beim Erkennen, dass ein Programm abläuft.
2. Nachahmen von anderen, fremden Modellen. (Kap:" Nachahmen und kopieren"
3. Durch gedankliches Vorerleben der Situation mit den neuen Reaktionen

Anker

Man kennt die Geschichte von den sabbernden Hunden, die dachten, es gäbe Fressi sobald die Glocke erklang; der raffinierte Pawlow hatte es ihnen beigebracht, indem er eine gewisse Zeit lang immer auf die Klingel drückte, wenn die Breckis gar waren. Umgemünzt auf das menschliche Verhalten wird dieser Sabber-Effekt auch höflich Schlüsselreiz genannt.

Und was bringt uns zum Sabbern? Bei dem einen ist es ein ganz bestimmtes Wort, dass u. U. ein Ziehen im Unterleib nach sich zieht, und das senkrechte Lächeln erstrahlen lässt. Bei einem anderen könnte es eine Melodie sein, die er im Urlaub mit der ersten Freundin immer gehört hat.

Erlebnisse und Gedanken treten immer mit Gefühlen zusammen auf. Diese ist auf den biologischen Aufbau unseres Gehirns zurückzuführen. Jeder Gedanke ist nicht isoliert vorhanden, sondern immer in einer Kombination von mehreren Teilerinnerungen.

Haut dir einer, wenn du dich am höchsten emotionalen Punkt eines Gefühlszustandes befindest, auf die Schulter und das passiert mehrere Male, dann bist du programmiert wie der Pawlowsche Köter. Klopft dir Tage später jemand auf die gleiche Art und Weise auf die Schulter, empfindest du wahrscheinlich die gleichen Gefühle. Automatisch. Diesen Vorgang nennt man in der NLP-Fachsprache ANKERN.

Oder du hast dir mit Ouzo so richtig einen auf die Lampe gegossen und anschließend herzhaft gekotzt, dann besteht die hohe Wahrscheinlichkeit, dass du demnächst vom Ouzo die Finger lässt. Ich habe schon Typen gesehen, die schon bei bloßer Vorstellung an einen Ouzo kreidebleich geworden sind, so stark ist der Anker.

Wie kannst du das also zu deinem Vorteil nutzen?

Wenn dein Freund richtig fröhlich ist , klopf ihm auf die Schulter
Ist dein Chef mit dir zufrieden, putz dir die Nase
Wenn dein Kind glücklich ist, klatsche in die Hände

Wiederhole das sooft du kannst. Und wenn du es richtig gut und nicht auffällig gemacht hast, hast du es geschafft.

Ist dein Freund traurig, klopfe ihm auf die Schulter und er wird wieder lachen
Willst du mehr Geld, gehe zum Chef, putz dir die Nase und frage ihn.
Ist dein Kind gelangweilt, klatsche in die Hände und geh in Deckung.

Setze diese Anker immer am intensivsten Punkt einer Empfindung, und benutze immer die gleichen Auslöser. Setze ihn immer in der gleichen Art und Weise. Veränderst du auch nur eine Kleinigkeit, funktioniert er nicht mehr. Genauso kannst du dich auch selbst programmieren. Immer wenn ich ein besonders intensives Erfolgserlebnis habe, balle ich meine rechte Hand zur Faust, bewege sie 10 cm nach vorne und denke JA. Mach ich das einmal so... ZACK... sind die Erfolgsgefühle wieder da. So einfach ist es.

Solltest du dich noch nie mit dieser Materie beschäftigt haben, kommen dir die o. g. Ausführungen mehr als suspekt und dubios vor. Nicht wahr? Lass dir durch die folgenden Beispiele die Automatismen deutlich vor Augen führen.

Kennst du jemanden, bei dem dir, wenn du ihn nur siehst, der Kamm schwillt? Wahrscheinlich läuft hier sofort ein negativer Anker ab. Du hast alle negativen Gefühle, die du jemals durch den anderen erfahren hast, mit seinem Gesicht verknüpft. Du siehst ihn und zack, bist du sauer.

Oder, ich habe es einmal bei Bekannten erlebt. Wenn beide sich stritten, und eine der endlosen Schwachsinnsdiskussionen begannen, kniff mein Bekannter die Lippen zusammen, rümpfte die Nase und dann ließ er sich hinab ziehen. Dies war einfach eine dusselige Angewohnheit von ihm. Aber da er diese immer zu Beginn eines Streites anwandte, verankerte seine Frau, die Doppelmimik (Geste) mit dem Beginn einer Streitdiskussion.

Der Gag daran war, er machte dies aber immer wenn er nachdachte. Ich erkannte es durch Zufall. Als ich diese Geste danach einmal versuchsweise bei seiner Frau anwandte, fing diese sofort auch mit mir zu stänkern an. Ich wies ihn darauf hin, er arbeitete daran, diese Mimik zu unterdrücken und es verringerten sich schlagartig ihre Streitgespräche. Mach was daraus.

Die Klugscheißer-Methode

Leute gibt es, denen ist kein Thema fremd. Überall können die etwas beisteuern. Zu jedem Gesprächsstoff haben sie Argumente, Ideen, Meinungen und Erkenntnisse. Richtige "Klugscheißer".

Als ich dies mit einem Freund diskutierte, gab er auch sofort zu, solche Mitmenschen zu kennen. Die sind überall. Wir philosophierten einige Biere lang weiter und da kam ein "alter Bekannter" von uns, der auch in diese Kategorie rein schlägt, in die Kneipe. Nach einigen weiteren Bits lud er uns zu sich auf eine Tasse Kaffee (mit Familie) ein.

Wir sind also am Sonntag hin. Ich staunte nicht schlecht als ich sein Örtchen (WC) besuchte. Überall lagen Zeitungen, Bücher und Unterlagen herum. Da bekam das Wort "Klugscheißer" eine ganz neue Bedeutung.

So macht er das. Genial.

P.S. ist ein Artikel aus der Kategorie - "Schmunzle mal wieder"

Die Technik der Führer

Dass Mensch ist ein Herdentier ist, hast du sicher schon gehört, nicht wahr? Daraus folgt die logische Konsequenz, 80% aller Menschen, denen du begegnest, möchten zu jemanden aufschauen, der sie mit sanfter Hand leitet. Primitivem Druck weichen sie aus, aber wenn du bereit bist die geistige Führung zu übernehmen, folgen sie dir bereitwillig, weil es einfacher ist, als selber zu denken.

Solltest du dich zum "Führertum" bekennen und einer werden wollen, hier ein paar Tipps, damit du lange oben bleibst. Diese Tipps sind egal bei welcher Gruppe auch immer anwendbar. Sei es in der Familie, im Verein, in der Firma oder sonst wo. Lese und staune:

Tipp 1: Setze klare Regeln
Lässt du die Leine schleifen, macht jeder war er will. Setze also konkrete Regeln.

Tipp 2: Sofortige Rückmeldung
Verstößt einer gegen deine Regeln, sage sofort und unmissverständlich, dass du dies nicht hinnehmen kannst. Mache von Anfang an klar, welche Regeln absolut befolgt werden müssen und bei welchen du schon einmal ein Auge zu drückst. Zeige von Anfang an eine klare Linie.

Tipp 3: Direkte Aufforderung
Setze am Ende des Feedbacks eine klare konkrete Anweisung, was du vom anderen erwartest. Ganz schlecht ist es z.B. als Chef schwammige Anweisungen zu geben: "Das muss sich ändern!". Nichts wird sich ändern. Der kümmert sich einen Dreck um deine Aussage und er weiß es ja auch nicht besser. Perfekt wäre z.B. folgende Aufforderung: "Ich erwarte, dass sie jetzt immer spätestens um 9.00 Uhr anfangen." Und befolge...

Tipp 4: Verspreche Folgen bei der Wiederholung
Mach unmissverständlich klar, welche Folgen ihn erwarten, wenn er deine Anweisung das nächste Mal missachtet. Verspreche nichts, was du nicht gewillt bist durchzusetzen.

Tipp 5: Sei konsequent.

Ziehe dein Versprechen rigoros durch. Beim ersten Mal tut es dem anderen noch weh. Aber er merkt es sich und passt auf, dass er weiterhin alles richtig macht.

Das Vokabular der Manipulation

Kann eingesetzt werden um andere zu manipulieren (ist am lustigsten), oder wenn du dich selbst (kann ja auch mal vorkommen) in einen anderen Gefühlszustand bringen willst.

Diese Technik beruht auf der Sprache. Man kann vieles mit mehreren Worten sagen. Es kommt auf den Ton und den Inhalt an. Der Ton ist klar. Sagst du etwas traurig, erkennt das dein Gesprächspartner sofort.

Aber auch die Worte können je nach Wortwahl unsere Empfindungen verändern. Ein Bekannter von mir erzählt immer was von Problemen. Ein anderer meint die gleiche Situation und sagt aber Aufgabe dazu? Welche ist nun besser? Na das hängt von der Situation ab. Wichtig ist nur, dass du die Unterschiede kennst und evtl. darauf reagieren kannst.

Nun folgen ein paar Aussagen, jeweils anderen Formulierungen:

Vernichtung	-	Befreiung
gut	-	nicht schlecht
deprimiert	-	kurz vor dem Wendepunkt
frustriert	-	ein wenig gereizt
gestresst	-	beschäftigt
überfordert	-	herausgefordert
attraktiv	-	hinreißend
aufgeregt	-	aufgewühlt
großartig	-	aufgekratzt
zuversichtlich	-	nicht zu bremsen

Wie immer im Leben ist hier natürlich nicht Schluss. Es gibt tausende Worte mit ähnlichen austauschbaren Bedeutungen. Kauf dir ein gescheites Wörterbuch und tue etwas, für deine Bildung. :-)

Der intensive Kurzschlaf

Bei den Yeti-Grundbedürfnissen haben wir gesehen, dass der Schlaf und das Ruhebedürfnis zu den lebenswichtigen Bedürfnissen gehören. Deswegen möchte ich hier extra noch einmal darauf eingehen.

Mein Kumpel hat eine weitere Technik zur Perfektion vervollkommnet. Der intensive Kurzschlaf. Auch Mittagsschlaf genannt. Kommst du kaputt und gestresst von der Arbeit nach Hause? Willst aber abends noch weg gehen? Dann leg dich hin. Knack ne Runde.

Ich höre öfters die Aussage: "Wenn ich mittags schlafe, dann wache kaputter auf, als vorher.“ Darauf kann ich nur erwidern: "Dann hast du es auch bitter nötig". Wenn ich die Fertigen sehe, die sich den ganzen Tag abstrampeln und abends bis in die Puppen weiterschaffen wie die Ochsen, kann fällt mir nichts mehr ein.

Nachmittags für 1-2 Stündchen an der Matratze gehorcht gibt dir die Energien um nachts (wenn das Leben pulsiert) mit 3-4 Stunden auszukommen. Habe ich selbst jahrelang durchexerziert. Ohne Probleme.

Ich höre dich schon wieder motzen, das seien doch Binsenweisheiten: Stimmt. So genial einfach... und doch kennt es keiner mehr.

Im Schnelldurchgang:

Hinsetzen oder noch besser legen. (Nicht zu bequem. Einfach auf den Rücken, Hände parallel zum Körper)
Augen schließen

An nichts bewusst denken. Stell dir einfach vor, du stehst neben dir. Lasse den Körper sich erholen.
Wenn du einschläfst: O.K.- wenn nicht auch gut.
Lasse die Bilder kommen wie sie wollen.
Nicht in Worten denken, fällt dir das schwer, dann höre auf deinem Atem (konzentriere dich auf nichts anderes)
Hast du irgendwann (so nach 5-20min) das Bedürfnis die Augen wieder zu öffnen, tue es.
Stehe sofort auf.
Anker den Zustand. (Kap. "Programme, Werte und Zustände ruckzuck ändern"

Fertig. Das war es.

Widerstehe der Versuchung die Augen wieder zu schließen und das sofort zu wiederholen, weil du meinst, du bräuchtest noch ein paar Minuten. Das funktioniert nicht. Ich weiß auch nicht warum, ist aber so.

Aus Dankbarkeit für die erste Reaktion auf diese Seiten hier, ein Auszug aus einer E-Mail, in der die intensive Kurzentspannung unter dem Namen „Truckerpause“ bekannt ist und beschrieben wird:

Einfach den Schlüsselbund in die Hand nehmen und eine bequeme Sitzposition einnehmen, am besten die Arme über dem Lenkrad verschränken und Kopf drauflegen. Das ist evtl. im PKW nicht so bequem, aber in Trucks und auch in einem alten VW-Bus ging das wunderbar.
Einfach die Augen zu machen und an nichts Besonderes denken, bzw. die Bilder fließen lassen. Ob man dabei wirklich einschläft oder nicht, ist egal. Nach 5-20 Minuten ist das Gehirn schon wieder fit und der Körper fängt an, sich zu entspannen. Dabei öffnet sich wie von selbst die Hand mit dem Schlüssel. Entweder bekommt man das noch so mit, oder man wird von dem Klimpern wach, wenn er runter fällt.

Augen aufmachen, kurz aussteigen, noch mal frische Luft schnappen und weiter geht's!

Von einem Leser bekam ich folgendes zu diesem Thema geschickt:

„Powernapping" gegen Suppenkoma - Wer mittags schläft, lernt mehr

Wenn sich nach dem Mittagessen in deutschen Büros das „Suppenkoma" einstellt, ist vielen Mitarbeitern nach einem kurzen Schläfchen. „Zeitlich würde das in der Mittagspause gehen, aber der geeignete Ort fehlt einfach", sagt Maria Richter, die als Mediatorin in Oldenburg arbeitet. Schon lange ist bekannt und wissenschaftlich untermauert, dass der „Powernap", neudeutsch für Mittagschlaf, die Leistungsfähigkeit steigert. Nun hat ein amerikanisches Forscherteam herausgefunden, dass auch besser lernt, wer mittags schläft. Die Ergebnisse veröffentlichte das US- Fachjournal „Nature Neuroscience" vorab in seiner Online-Ausgabe.

Die Versuchspersonen nahmen vier Mal am Tag an einem Wahrnehmungstest teil. Sie mussten auf einem Computerbildschirm angezeigte Muster sowie die Buchstaben T und L möglichst schnell unterscheiden. Für jede Sitzung des visuellen Tests ermittelten die Wissenschaftler um Sara Mednick von der Harvard University in Cambridge die Geschwindigkeit, mit der die Teilnehmer die Reize verarbeiteten.

Die Forscher verordneten einem Teil der Probanden einen kontrollierten Mittagschlaf von 30 oder 60 Minuten zwischen dem zweiten und dritten Testlauf. Im Gegensatz zu ihren wach gebliebenen Kollegen zeigten diese Versuchspersonen danach gleich bleibende oder - die, die lange geschlafen hatten - sogar verbesserte Leistungen. Dies galt aber nur, wenn sie tatsächlich geschlafen und sich nicht lediglich ausgeruht hatten.

Die Wissenschaftler folgerten aus den Ergebnissen, dass der Schlaf wichtig ist, um die durch Übung antrainierten Fähigkeiten im Gehirn zu festigen. „Das passiert sonst nur im nächtlichen Tief- und Traumschlaf", erklärt Jürgen Zulley. Er ist Leiter des Schlafmedizinischen Zentrums der Universität Regensburg und Verfechter eines Mittagsschlafs von 10 bis 30 Minuten Dauer. „Wer länger schläft, bringt seinen Kreislauf in den Keller oder fällt in den Zustand der Schlaftrunkenheit."

Laut Zulley ist noch „geheimnisumwittert", welcher Teil des Mittagschlafs der tatsächlich nützliche ist. „Es scheint, dass der Einschlafprozess das wichtigste ist, um positive Wirkungen zu haben." Wenn sich dies bewahrheite, sei auch egal, wie lang der Mittagschlaf letztlich dauere. Umfragen in Deutschland haben gezeigt, dass die meisten Deutschen ihren „Powernap" zwischen 13 und 14 Uhr legen, soweit das möglich ist. „Das ist Teil des biologischen Rhythmus, da ist einfach der Tiefpunkt erreicht", sagt Zulley. So einen Tiefpunkt gebe es auch im nächtlichen Nachtschlaf - zwischen 3 und 4 Uhr morgens habe der Mensch seine „biologische Geisterstunde".

Trotz des Wissens um die Nützlichkeit des Mittagsschlafs ist er in Deutschland aber nach Angaben des Schlaffachmannes ein Tabuthema. „Wir haben hier eine Stechuhrmentalität - es wird nach Zeit gearbeitet, nicht nach Leistung." Dabei sei es ratsamer, einen geplanten, kontrollierten Mittagschlaf zu halten, als weniger Leistung zu bringen oder fehlerhaft zu arbeiten.

Teleschizomatik.

Wahrscheinlich denkst du nun ich drehe durch, wenn ich dir erzähle woher ich diese Technik habe. Aus Perry Rhodan Romanen. !!! Dort spielte in einigen Romanen einer mit, ein Teleschizomat.

Alles was er angefasst hat, ging entweder zu Bruch oder verloren, ist aus dem Fenster geflogen oder hat sich in Rauch und Chaos aufgelöst. Am Ende war trotz allem, genau das die richtige Lösung zu einem Problem gewesen.

Diese Romane waren so extrem lustig geschrieben, dass wir uns wochenlang darüber amüsierten. Wenn irgendetwas mal zu Bruch gegangen ist, haben wir uns kaputt gelacht und gemeint, es habe schon einen Sinn gehabt.

Was soll ich dir sagen. Es hatte einen Sinn. Wenn wir nur danach suchten.

Einmal fuhren wir nach Frankreich zu einem Kumpel, der dort ungestört seinen Geburtstag mit 2 Freundinnen feiern wollte. "Nix da", hatten wir und gedacht und sind einfach hinterher gefahren, und haben ihn schön besoffen gemacht. Pech für die Mädels. (Jaja, wer solche Freunde hat, braucht keine Feinde) Als wir wieder auf dem Heimweg waren, sagten wir zu uns. "O.K: Jetzt muss noch was passieren. Lassen wir uns TELESCHIZOMATISCH führen. Ha ha..". Wir bogen um eine Ecke und rumms standen wir vor der größten Disco, die wir bis dahin je gesehen hatten. Und das waren bis dahin nicht wenige. Ein super Abend war das noch. Wir kamen zwar nicht mehr heim, aber das gibt mal einen anderen Artikel.

O.K. Es war Zufall, aber wenn du die Sache systematisch betreibst, häufen sich diese Zufälle auffallend. Vertraue einfach auf deine innere Stimme und deine Gefühle. Lass dich führen. Unbewusst kennst du schon den richtigen Weg. Denn vieles geschieht einfach. Einfach so und irgendwann. Du hast keinen Einfluss darauf. Doch deine Reaktionen entscheiden über das Endergebnis. Das heißt wir geben dem Ereignis im Nachhinein erst eine für uns entscheidende Bedeutung, oder nutzen die Möglichkeiten, die sich uns in diesem Moment bieten. Wenn wir nur mit einem offenem Geist durch die Welt schreiten und selektiv wahrnehmen.

Die Moral von der Geschichte? Erwarte einfach, dass alles was geschieht einen Sinn hat, dann ist es auch so. Wenn nicht suche einen.

Du siehst hier, Vorbilder gibt es auch in Romanen. Zum Nachmachen. Für 2,50 €.

Ich habe da ein Problem

Betrachten wir o. g. Aussage einmal aus folgendem Blinkwinkel: Wenn jemand sagt er hätte ein Problem, dann ist die Aussage gleichbedeutend, als wenn er gesagt hätte, er habe ein Auto. Beides, Auto und Problem sind "Dinge die existieren".

Angenommen unser hypothetischer Problem beladener Autobesitzer würde sich nun eine 45er an die Schläfe setzen und abdrücken. Sein Auto würde weiterhin noch existieren, aber sein Problem...?

Du siehst also, Probleme existieren nur in deinem Kopf.

Probleme sind nach meiner Definition nur Situationen, die du als schwierig empfindest. Wie du Empfindungen ändern kannst, hast du aber schon gelernt, oder?

Noch ein Tipp. Benutze das "Vokabular der Manipulation" um dich selbst zu manipulieren. Benenne deine Aussage einfach um. Von Problem nach Projekt oder Aufgabe.

Außerdem ist ein Pro-Blem etwas Positives. Daher das PRO als Vorsilbe. Ansonsten wäre es ja ein Anti-Blem oder Contra-Blem.

Und noch was: Kosmisch gesehen ist dein Problem nur ein Furz in der Unendlichkeit der Zeit. Und manche Leute suchen so sehr nach Problemen, dass sie es sogar noch in einem früheren Leben tun. Die müssen doch einen an der Klatsche haben.

Ich bin der Meinung, dass es nur einen Grund gibt warum wir manchmal meinen, Probleme zu besitzen:

Wir werden geboren und leben.

Außerdem betrachte es mal so: Hast du einen Job, dann hast du Probleme. Hast du keinen Job, dann hast du erst Recht Probleme.

Und dies geht dir auf allen Gebieten so: Familie, Freundin, Freund, Auto, usw. usw.

Immer ist es so. Aber ein gelöstes Problem stärkt auch dein Wissen, deine Erfahrung und dein SWG. Du entwickelst Referenzen, wie diese spezielle Situation gelöst werden kann. Du wirst stärker dadurch. Prima.

Ängstliches Verhalten ändern

Angst ist nicht schlimm. Sie lässt dich schneller bewegen und schneller reagieren. Um aber übertriebene Ängste oder unverhältnismäßige Verhaltensweisen zu überwinden bzw. zu ändern bietet sich folgende 7 Schritt-Technik an:

1. Nehme erst einmal Abstand von der Situation. Dissoziiere dich. Betrachte alles aus der Ferne und...

2. Werde dir klar wovor dich dein Verhalten schützt, wozu es nutzt. Du erinnerst dich? Alles was du unternimmst, machst du um dich vor unangenehmen Gefühlen oder Gefahren zu schützen und/oder dich auf angenehme Gefühle hin zu bewegen. Mach dir klar, welchen Vorteil dir dein Verhalten, oder deine Angst gibt.

3. Überlege dir 3 Situationen, in denen es durchaus sinnvoll ist, genau so zu reagieren.

4. Überlege dir, welche andere Verhaltensweise, den gleichen Vorteil (aus Punkt 2) bringt, jedoch ohne dass das ungewünschte Programm bzw. Verhalten abläuft.

5. Kannst du das neue Verhalten innerlich zu 100% akzeptieren? Wenn NEIN suche weiter. Und wenn JA...

6. ...spiele es videell (mit allen Sinnen) in Gedanken durch. Erlebe es erst dissoziiert, wie ein Schauspieler in einer Rolle, dann assoziiere dich immer mehr mit der neuen gewünschten Verhaltensweise. Erlebe dich, wie du mit dem neuen Verhalten glücklicher wirst. Baue eine Brücke in der Zukunft, mit einer tatsächlichen Situation, die du demnächst erleben willst.

7. Teste die Änderung so schnell wie möglich im realen Leben.

Das hört sich jetzt ein bisschen abstakt an, wird aber in dieser Form von NLP-Anwendern täglich erfolgreich praktiziert.

Wovor du Angst hast…

... das kommt unausweichlich wie die Pest über dich. Oder du wirst mit der Angst davor von anderen manipuliert. Und ich erkläre dir auch gerne die Zusammenhänge.

Angenommen, du fürchtest dich vor irgendetwas (Arbeitslosigkeit, Alleinsein, Armut, Überfällen, usw.). Du unternimmst nichts aktiv dagegen, sondern sorgst dich nur darüber, dass es niemals eintrifft. Durch das Nachdenken und Grübeln über die Probleme repräsentierst du innerlich genau diese Ereignisse und sendest damit genau die passenden körpersprachlichen Signale aus. Die anderen erkennen diese und geben dir genau das, womit du dich innerlich beschäftigst.

Dein Gehirn kennt keine Verneinung. Eine "Ich will NICHT, dass dies... eintrifft" hat genau das gegenteilige Resultat zur Folge. Also mach dir klar was du willst, und arbeite daran und konzentriere dich NICHT auf die Dinge und Ereignisse, die du NICHT willst.

Der Prophet im eigenen Haus

Es ist schon erstaunlich. Da ist man ein Experte auf einem Gebiet, wird von allen geschätzt und begeistert gefeiert, und doch zählt genau dieses Wissen zu Hause bei deinen eigenen Leuten keinen Pfifferling.

Als ich anfing meine ersten Seminare zu geben, war die Begeisterung darüber bei mir daheim eher gering. Meine Familie sah nur den zusätzlichen Aufwand, die zusätzlich aufzubringende Zeit und die Nachteile, die sich durch eine weitere Tätigkeit von mir ergaben. Keine Spur von Verständnis und Interesse. Im Gegenteil, ich hörte nur "Das geht bestimmt schief..." und ähnliche Aussagen. Du kennst das bestimmt auch.

Auch trauten sie mir nicht zu, dass dazu notwendige Wissen zu besitzen. In verschiedenen Diskussionen versuchten sie mir klar zu machen, ich könne es nicht. Gab ich eine Aussage zu einem Thema, so war das nur einfältiges Geschwätz. Lasen sie Tage später die gleiche Aussage in der Zeitung, oder sahen sie im Fernsehen, war das OK und richtig. Mein Einwand, dass ich genau das Gleiche, nur eine Woche früher, von mir gab, wurde lässig ignoriert.

Eine Rücksprache mit meinem Partner ergab genau die gleiche Situation in seiner Familie. Hörte ich bei anderen Freunden und Bekannten herum, so zeigten sich bei denen ähnliche Vorgänge. Da fiel mir die Metapher: "Der Prophet im eigenen Haus ist nichts wert." ein.

Ich fing mit meinen Seminaren an, hatte durchschlagenden Erfolg und ignorierte fortan die dummen Bemerkungen zu Hause. Jetzt wo es läuft, sind alle begeistert und sagen immer, dass sie schon immer gedacht hätten, ich könne es. Danke für die Hilfe und Unterstützung.

Du mein Freund, betrachte dies als lehrreiches Beispiel. Der Prophet im eigenen Haus ist nichts wert. Kämpfe nicht dagegen an. Es bringt sowieso nichts. Geh raus, verwirkliche dein Leben und deine Vorstellungen und komm erfolgreich zurück.

Die powervolle Benutzung deines Körpers

Fühlst du dich ausgelutscht, ausgelaugt und kaputt, so gelingt dir nichts mehr. Du kannst anfassen was immer du magst, es geht schief.

Wie toll wäre es dagegen, immer in einer gewinnbringenden, starken und dynamischen Stimmung zu sein, in der dir alles gelingt und leicht von der Hand geht. Es ist möglich. Wie? Lies...

Ein Zustand, mag er aussehen wie er will, setzt sich immer aus folgenden Komponenten zusammen…

deinen Gedanken; was du denkst und wie du diese Gedanken innerlich darstellst
der Gewohnheit
deiner Physiologie

Zu 1. Das ganze Werk, in dem du hier liest, handelt von der Kontrolle deiner Gedanken und der dadurch erzielten Kontrolle über dein Leben. Lies einfach weitere Kapitel und du findest höchstwahrscheinlich wonach du suchst.

Zu 2. Sollte eigentlich auch klar sein. Wenn du dich ständig in einer bestimmten Verfassung aufhältst, so bilden sich Gewohnheiten und bevorzugte Nervenbahnen, im Gehirn. Diese aktivieren sich automatisch von alleine, und du handelst einen Tag, wie an allen anderen auch.

Zu 3. Jede Stimmung zeigt sich äußerlich in deiner Körperhaltung. Dies ist ein kybernetischer Regelkreis. Stehst du mit zusammengezogenen Schultern, Blick zum Boden, mit einer flachen Atmung da, kannst schwer lustig und fröhlich sein. Höchstwahrscheinlich macht sich in dir eine depressive Stimmung breit.

Umgekehrt aber, du springst rum, freust dich über das tolle Wetter, schreist laut "JAAAA...", haust dir auf die Brust, stehst gerade, mit zurückgezogenen Schultern da, atmest tief, dann fühlst du dich automatisch besser. Wenn du auch den Punkt 1 beachtest (Der Inhalt und die Darstellung deiner Gedanken, kannst du dich in eine positive Stimmung bringen und dort bleiben.)

Interessanterweise haben die meisten Menschen, die negative Methode anzuwenden, keine Probleme. Andererseits erlebe ich bei der positiven immer Widerstände. "So einfach gehe das doch nicht..." und ähnliche Sprüche höre ich dann dauernd. Traurig, nicht wahr?

Zugegeben sich künstlich so hoch zu powern, ist keine Garantie dafür, dass es auch den ganzen Tag anhält. Du kannst natürlich 5 Minuten später wieder absacken. Aber konsequent angewendet, kann jedoch eine Gewohnheit daraus werden, die dich weiter bringt.

Eine weitere Aussage, die ich immer wieder höre, ist die, dass eine so künstlich erzeugte Stimmung nicht echt sei. Was heißt schon echt? Machst du nur die körperlichen Übungen, ohne geistig mit zu arbeiten, kannst du es vergessen.

Jetzt noch einmal in einer kurzen Aufzählung, wie du deinen Körper benutzen kannst, um dich in eine vermögende, gewinnbringende Stimmung zu powern.

Strahle Energie aus. Lächle offen. Schau den anderen freundlich und direkt an.

Benutze dynamische, weitreichende Bewegungen und Gesten.

Nimm Raum ein. Entfalte dich. Mit zusammen gesackten Schultern und eingezogenem Kopf da zu sitzen, sieht weder gut aus, noch ist es gesund.

Spreche lauter, schneller und direkter. Benutze keine "kann seins", "möglicherweise" oder "könnten wir mal". Sage was du willst. Laut und deutlich.

Ankere den Zustand, so oft wie du nur kannst.

Andere Menschen, sofern es keine Extrem-Miesepeter sind, suchen dann förmlich deine Freundschaft, weil sie sich ja auch lieber mit etwas Angenehmen umgeben möchten.

Der Schritt vor der großen Masse

Hier eine Methode, die ich während meiner Berufsausbildung kennen lernte.

Ich erkannte dabei zufällig, dass es ist nicht so wichtig ist, was du weißt, sondern was die anderen denken, was du kannst. Mich traf die Erkenntnis wie ein Schlag. Als ich diese Methode danach gewohnheitsmäßig anwendete, sahen mich meine Kollegen und Lehrer mit ganz anderen Augen an.

Ich möchte dir nun beschreiben, was und wie es sich abgespielt hat, als ich die Methode entdeckte.

Alle Lehrlinge wurden damals, einmal pro Jahr für 2 Wochen auf eine überbetriebliche Ausbildung geschickt. Dort wurden wir gründlich in Theorie und Praxis geschult. Unser damaliger Leh-

rer war schon etwas älter und daher mit der Technik schon ein wenig überfordert. Er konnte uns deswegen, und auch aus Zeitmangel zwar die Ergebnisse einer Prüfungsarbeit mitteilen, aber nicht den Lösungsweg von einer Standardaufgabe mit der Generationen von Lehrlingen vor und nach mir gequält worden sind.

Da das Berufsbildungszentrum außerhalb jeglicher Zivilisation lag, (zum nächsten Ort waren es ca. 12 km, also nicht zu schaffen ohne Auto), waren wir praktisch eingesperrt.

Ich hatte immer schon ein großes Interesse an schwierigen Knobeleien, und so setzte ich mich abends hin und löste die Aufgabe. Ich lernte den Lösungsweg bis in alle Einzelheiten mit ein paar wirklich gekonnten Tricks auswendig, um meine Kollegen zu verblüffen. Nur so aus Spaß. Aber es interessierte keinen. Na gut dachte ich mir, dann eben nicht.

6 Wochen später stellte unser Klassenlehrer zufällig eine ähnliche Aufgabe, die ich natürlich innerhalb kürzester Zeit löste.

Alle anderen kniffelten daran herum und selbst unser Lehrer bekam bei der Lösung kleinere Probleme. Also stand ich einfach auf, sage: "Das ist doch ganz einfach... " ging an die Tafel, zauberte die Lösung mit ein paar wirklich genialen Tricks an die Tafel, und alle, incl. des Lehrers, standen mit offenen Mündern da und staunten.

Ich dachte das gibt nicht. Mit einem Schlag hatte ich den Status eines Rechengenies und meine Note um 2 Positionen verbessert.

Hey, dachte ich mir, das war ja easy und schaute öfters in den Büchern nach, was wohl als nächstes dran kommen könnte. Man kennt seine Pappenheimer schließlich ein wenig.

Ich benutzte diese Methode systematisch. In meinem Abschlusszeugnis hatte ich nur eine 2. Im Handwerklichen.

Erwecke den Anschein du bist übernatürlich begabt und talentiert, so stehen die Tür und Tor weit offen. Und das nur, weil du einen Schritt vor der Meute läufst. Aus Faulheit.

Die 100 Megatonnen-Bombe in dir

Ich schaue mir die Menschen denen ich begegne genau an. Und was erkenne ich? Alle haben ein riesiges Kräftepotential in sich. Dies löst in mir immer die Assoziation mit einer 100 Megatonnen Wasserstoffbombe aus, die in jedem von uns schlummert.

Und was machen die meisten Menschen mit dieser Energie? Sie stecken sie in eine Zigarrenkiste aus Regeln, Komplexen, Werte und Vorschriften. Sie limitieren sich so oft und so heftig sie nur können.

Ab und zu heben sie den Deckel kurz an, schauen raus und pffffft...- geben sie einen kleinen verbalen Furz von sich, damit sie auch einmal rumstänkern können. Schließlich hat man ja auch ein Geltungsbedürfnis.

Traurig, traurig.

Reflektiere in einer ruhigen Stunde einmal darüber, dann öffne den Deckel mit einem gewaltigen Ruck, drücke auf den roten Knopf und WWWAAAAAMMMMMMMMM...

Sehe dies in den plastischen Farben, höre wie deine Energie in die Welt knallt. Schlag dir auf die Brust und schrei JAAAAA (Physiologie). Und dann geh und unternimm, was du schon immer tun wolltest.

Und du wirst es schaffen, mit POWER.

Die Macht der Erwartungen

Dies ist die subtilste Manipulationstechnik, der ich bis jetzt begegnet bin. Unmerklich und absolut zuverlässig.

Bevor ich dir nun diese Technik verrate, erarbeiten wir gemeinsam die Grundlagen dazu.

Was hast du in der letzten viertel Stunde gedacht, bevor du angefangen hast, diese Seiten zu lesen. Denke nach. Hast du dich über jemanden geärgert oder über jemanden gefreut? War deine Arbeit, Freundin, Kinder oder Geschäftspartner der Inhalt deiner Gedanken? Als zweiter Punkt kommt hinzu, wie hast du über sie gedacht? Positiv, voller Liebe und Zuneigung oder negativ, mit Hass, Groll und Ablehnung?

Egal wie, jeder Gedanken existiert nicht nur in dir. Nein, er dringt nach außen. Immer. Unausweichlich. Jeder Gedanken zeigt sich in einer körperlichen Ausdrucksform. Du kannst nichts dagegen unternehmen.

Findest du dein Gegenüber, ist ein richtiger Kotzbrocken, so kannst du das ihm gegenüber nicht verbergen. Er merkt es. Es entsteht keine Resonanz.

Ein anderes Beispiel. Angenommen du hast Kinder. Du siehst wie sie aufwachsen und mancherlei Dinge treiben. Gute wie schlechte und bewertest diese nach deinen inneren Programmen. Nun passiert einmal irgendetwas, was deine Aufmerksamkeit erregt. Du sag es also: "Schau mal an… so geschickt, ungeschickt, pfiffig, doof…" oder sonst wie. Du merkst es dir und etikettierst dein Kind mit einer Eigenschaft aus dem Bauch heraus. Zufällig.

Du merkst dir das Ereignis und wenn wieder einmal ein ähnliches eintritt, meldet sich gleich deine Erinnerung und wiederholt diese schon getätigte Aussage.

Du sprichst sie aus. Peng. Das war es. Du hast eine Erwartung ausgesprochen. Du gibst ihm unbewusst ein Feedback, wenn es sich deiner Erwartung gemäß verhält. Da du für dein Kleinkind der Gott bist, verhält es sich so wie du es möchtest.

Bist du der Meinung es sei ein Trottel, Genie, unsportlich, musikalisch usw. so wird es das, weil du ihm immer (unbewusst) ein Feedback auf seine Handlungen zukommen lässt.

Dazu ein Beispiel, wie immer bei mir, mitten aus dem Leben. Ein Bekannter von mir sagte immer zu seinem Sohn, dass dieser ein richtiger Tollpatsch sei, wenn ihm einmal etwas daneben ging.

Wer Kinder hat weiß, dass manches schief geht, aber auch vieles durch die Übung immer besser gelingt.

Mein Bekannter gab also seinem Sohn ständig Botschaften über seine Unfähigkeit, die dieser dann mit der Zeit verinnerlichte. Im Alter von 14 Jahren, hieß er in seiner Clique Chaoten-Andi, weil vieles was er anfasste zu Bruch ging, durch irgendein Fenster flog oder einfach nur zu Boden fiel. Dabei war der Schaden nicht gering, weswegen sich auch 2 Haftpflichtversicherungen weigerten, ihn weiterhin zu versichern.

Sag nun nicht, du willst nicht, dass es so wird. Natürlich nicht. Aber du hast auch unbewusste Programme mit auf den Weg bekommen, die hier jetzt aktiv werden.

Fairerweise muss ich zugeben hier stark schematisiert zu haben, weil hier auch noch andere Rahmenbedingungen mit hinein funken. Im Prinzip trifft es den Kern jedoch punktgenau.

Du kannst jetzt auch noch einwenden, es sei genau anders herum. Die Beschreibung sei einfach nur eine Verbalisierung (Vergleiche: META und SCRIPT), eines Verhaltens, wie ich sie in früheren Kapiteln beschrieben habe. Dieses oben genannte Beispiel demonstriert die Technik recht plastisch, weil es sich jeder vorstellen kann. Im normalen Leben, mit normalen erwachsenen Personen funktioniert es genau so.

Auch wenn du es nun nicht wahr haben willst. Es ist so. Schon die bloße Erwartung an jemanden, ist so mächtig, dass sie nach Verwirklichung drängt, auch wenn sie niemals ausgesprochen wird.

Ich hab es an mir selbst erfahren und konnte erst dagegen angehen, als ich verstand was um mich herum vorging.

Der Witz an dieser Methode ist auch, dass du dich mit künstlichen Erwartungen an anderen Personen selbst manipulierst und veränderst. Sei also auf der Hut, mit dem was du denkst.

Und der zweite Gag an dieser Methode, er funktioniert auch mit Tieren oder leblosen Dingen wie Problemlösungen, Versuchen, Experimenten. Deswegen gibt es bei professionellen wissenschaftlichen Experimenten den doppelten Blindversuch, um diesen Effekt auszuschließen.

Im Prinzip beeinflusst du hier hauptsächlich deine eigene Verhaltensweise. Gibst es dir richtig herb.

Wenn du hierzu weitere Informationen haben möchtest oder mit mir darüber diskutieren willst, schreib ein E-Mail.

Andererseits ist das mit den Erwartungen auch so eine Sache...

Erwartungen sind in der Regel Ansprüche, die wir an andere Personen, an die Umstände oder an das Leben stellen. Wir haben meist ein ganzes Repertoire an Erwartungen. Erwartungen entstehen aus unseren ganz persönlichen Wünschen. Wir erwarten von anderen Menschen, dass sie bestimmte Dinge tun, die wir für richtig halten. Und wir erwarten, dass andere Menschen die Dinge unterlassen, die wir als falsch empfinden.

Wir erwarten z.B. von unseren Kindern, dass sie mal etwas Besseres werden als wir, oder von unserem Partner, dass er uns mit Geschenken zeigt, wie sehr er uns liebt. Und von unserem Chef erwarten wir, dass er fair ist und unsere Leistung anerkennt.

Mit unseren Erwartungen teilen wir die Welt in gut und schlecht oder in richtig und falsch ein. Wir entwickeln Erwartungen, um uns in der Welt zu orientieren und zurechtzufinden. Insofern sollten Erwartungen eigentlich eine hilfreiche Sache sein. Die Sache ist nur die: wir erwarten, dass sich unsere Erwartungen auch erfüllen und damit sind natürlich Enttäuschungen vorprogrammiert.

Erwartungen sind sehr menschlich, aber nicht immer realistisch. Unsere Erwartungen haben in erster Linie etwas mit uns selbst und unseren persönlichen Bedürfnissen zu tun. In den Augen des Menschen, an den sich unsere Erwartung richtet, kann sie vielleicht unverständlich, ärgerlich oder schlicht absurd sein. Das hält uns natürlich nicht davon ab, demjenigen die Schuld für unsere Enttäuschung zu geben.

Vielleicht sollten wir einfach weniger erwarten? Wir könnten doch einfach offen und gespannt beobachten wie andere Menschen sind, was sie tun und wie sie sich verhalten. Wir sollten versuchen, uns von unseren vielen, vielen Erwartungen an andere Menschen oder an die Welt zu lösen. Wie heißt es so schön: "Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt." Versuche deshalb, für viele deiner Erwartungen das Motto zu entwickeln: "Es wäre schön, wenn es so wäre, aber wenn nicht, ist das auch nicht der Weltuntergang".

Vielleicht kommt ja sogar etwas viel Besseres. Vielleicht lernst du etwas Neues kennen. Erwarte weniger und du kannst mehr vom Leben erwarten.

Die Macht der Gewohnheit...

ist ein zweischneidiges Schwert. Zum einen hilft es dir beim Erreichen deiner Ziele und zum anderen hindert es dich genau daran. Also liegt hier wieder einmal ein wichtiger Grund vor dieses Thema einmal näher zu erläutern.

Gewohnheiten helfen. Wie? Na ganz einfach: Du führst gewünschte Handlungen, Arbeitsweisen und Tätigkeiten oft genug aus, bis sich die "bevorzugten Nervenbahnen" im Gehirn gebildet haben. Ist dies erst einmal geschehen, laufen diese Tätigkeiten, Gedankengänge und Handlungen fast vollautomatisch ab. Es geht wie von selbst. Die einzige Schwierigkeit ist nur am Anfang, wegen dem Masseträgheitsgesetz, vorhanden.

Gewohnheiten hindern dich beim Erreichen deiner Ziele, indem du dich an den ganzen alltäglichen kleinkrämigen Müll gewöhnst und meinst, das sei normal. Damit meine ich die kleinen alltäglichen Problemchen und Dinge, die auf dich einwirken. Der Vertrag mit dem wichtigen Kun-

den; der tägliche Kampf mit deinem unmöglichen Kollegen; die ständigen Nörgeleien von deinem Partner, die Manipulationsversuche deines Chefs usw. usw. Alles wirkt auf dich ein und du kommst in einen Kreislauf, aus dem du alleine ohne bewusste Anstrengungen nicht mehr heraus kommst. Du stufst jeden popeligen Mist höher als deine Bedürfnisse ein. Wehr dich.

Sich selbst erfüllende Prophezeiungen

Ein führender Börsenberichterstatter gibt in einer führenden Börsenzeitung die Information preis, die XY-Aktie falle demnächst ins Bodenlose. Sofort verkaufen alle Deppen, davon gibt es recht viele, ihre XY-Aktie mit dem Ergebnis: Der Wert fällt. Hätte er nichts gesagt, wäre wahrscheinlich auch nichts passiert.

Deine Frau sagt dir morgens, du solltest heute besonders vorsichtig fahren, sie hätte geträumt, du würdest einen Unfall bauen. OK, du fährst natürlich besonders vorsichtig und Rummms ist es passiert. Da kam einer von irgendwo her und deine Jolle ist Schrott.

Die Schlussfolgerung: Entweder kann deine Frau hellsehen oder du hast diesen Unfall unbewusst mit herbeigeführt, weil du ihn vermeiden wolltest.

Denken wir noch einmal über die Funktionsweise des Gehirnes nach. Der größte Teil deiner Gedanken existiert in der Form der vitalen Ideen. Wenn du ständig denkst du musst keinen Unfall bauen, so ist in dir das Bild eines Unfalles präsent. Und damit die Wahrscheinlichkeit, dass du dich genau auf dieses Bild zu bewegst. Jede Vorstellung in dir dringt nach außen. Erinnerst du dich?

Sich selbst erfüllende Prophezeiungen nutzen im Prinzip die Macht der Erwartungen, die über die Verbalisierung auf Andere übertragen werden.

Um in einem großen Betrieb etwas zu erreichen, was eigentlich keiner will, brauchst du dein gewünschtes Ziel (Umzug deiner Abteilung, Umbesetzung eines Abteilungsleiters, Privatisierung einer Abteilung usw.) nur in Worte zu fassen und als Gerücht an den richtigen Stellen zu platzieren. Wiederhole es in unregelmäßigen Abständen, bis es eintrifft. Bei mir funktionierte es fast immer.

Experimentiere doch einmal ein wenig damit herum. Du wirst über das Ergebnis beeindruckt und begeistert sein. Versprochen.

Selektive Wahrnehmung

Alles was wir sehen, hören und fühlen, also wahrnehmen, durchläuft erst den Prozess der Verzerrung, Tilgung und der Verallgemeinerung. Dadurch kann es keine Objektivität geben. Auf uns strömen Millionen von Sinneseindrücken und Informationen ein, die, wenn sie alle unser Bewusstsein erreichen uns total überfordern würden.

Also selektieren wir alle Informationen danach, ob diese für uns wichtig, gefährlich oder interessant, weil im Einklang mit unseren Werten und Programmen stehen. Alles was wir wahrnehmen, dient zur Bestätigung und zur Erhärtung unserer vorgefassten Meinungen.

Diesen Effekt nutzen wir in den Ego-Power-Methoden beim "unbewussten Computer" und bei der "Teleschizomatik"

Wir lesen einen langen Artikel absolut gründlich und dennoch behalten wir nur die Informationen, die mit unseren Werten und Interessen in Resonanz stehen.

Wir sind auf einer Party und hören ein Durcheinander von Tönen, Stimmen und Geräuschen. Wenn irgendjemand sich über uns oder über ein Thema, das uns interessiert unterhält, dann kriegen wir das mit.

Das ist die selektive Wahrnehmung. Je intensiver du dich mit einem Thema beschäftigst, desto mehr Informationen dringen aus deiner Umgebung in dein Bewusstsein. Du achtest auf Kleinigkeiten, die jeder andere übersieht. Du stimmst dich wie mit einem Radio auf den passenden Sender ein.

Wir haben außerdem die Tendenz neue Erfahrungen in alte Wissensmuster einzuordnen.

Zum Beispiel erklärt eine Mutter ihrer Tochter ihre Erkenntnis, vom männlichen Verhalten mit den Worten "Alle Männer sind Schweine, und wollen nur das Eine", um sie davor zu beschützen. Mit fantastischen beschriebenen Beispielen (mentale Bilder) führt sie ihre Tochter an dieses Programm heran, und wenn diese es (vielleicht?) verinnerlicht, dann wird sie nur "das Schweineverhalten", das die gefestigte Meinung bestätigt, erkennen. Andere Aspekte werden gar nicht mehr "wahrgenommen" (wie auch :-)) oder mit ein paar lockeren Worten zu Schweineverhalten-Beweisen umgedeutet.

Beispiel Untreue: Wer erst einmal in den Verdacht gekommen ist, seinem Partner sexuell untreu zu sein, hat verloren. Egal was er macht, alles, aber auch wirklich alles wird als eine Bestätigung der Untreue-Videe. Kommst du früher nach Hause, hörst du evtl. ein: "Na hat sie heute nicht gewollt?" Kommst du später, dann hörst du evtl. ein. "Na, wie war sie heute Abend?" als Einleitung zu einer der sinnvollen (?) Beziehungsdiskussionen. Überspitzt könnte es dann so klingen: Sie findet kein fremdes Haar auf deinem Jackett und du bekommst dann prompt zu hören: "NA, hast du jetzt eine Glatzköpfige?")

Wegen diesem Mechanismus, Neues mit Bekanntem zu koppeln, werden immer mehr Beweise als Gegenbeweise gefunden.

Die Wahl der Rolle

Die Scriptanalyse ist eine phantastische Methode, Verhaltensweisen zu erkennen und vorher zu sagen. Da bei jedem Menschen seine Scripte automatisch ablaufen, ergeben diese nach einiger Zeit ein festes Verhaltensmuster. Wenn ich fest sage, dann meine ich, dass diese in der Regel nicht mehr geändert werden. In unterschiedlichen Umgebungen aktiviert jeder unterschiedliche Scripte.

Eine riesige Vereinfachung der Scriptanalyse, ist das Erkennen der Rolle, die jemand einnimmt.

In den Beschreibungen der Programme in der Gesellschaft, hast du schon einiges über die Wahl der Rolle erfahren. Diese Rollen zu erkennen, gibt dir eine weitere Methode in die Hand, um dein Leben nach deinen Vorstellungen zu verwirklichen.

Nun ein paar Rollenbeispiele:

Der ewige Loser
Der Schüchterne
Der Ideenreiche
Der Nörgler
Die gute Mama, die alles richtet
Der gute Freund
Der Miesmacher
Der Clown
Der Nörgler
Der Zweifler
Der Besserwisser usw. (siehe Menschentypen)

Das Geniale an den Rollen ist, bestimmt du eine, die dir nicht passt. Leg sie einfach ab. So als ob du in einem Theaterstück mitgespielt hättest. Suche dir eine Neue aus. Überlege, wie du sie spielen bzw. mit Leben erfüllen möchtest und spiele sie. Visualisiere sie und setze sie dann im täglichen Leben um. Mache dies mit Begeisterung und Leidenschaft und nach ein paar Tagen kannst du gar nicht mehr anders. Du hast dich verändert. Vorhang auf.

Magische Worte

Denke mal an die Wörter: Prüfung, Test, Alkoholkontrolle, Freundin, Sex, Hausarbeit. Was empfindest du dabei?

Kein Wort, Satz, sprachlicher Gedanke existiert alleine im Gehirn. Immer entsteht dabei eine Verbindung zu den Vitalen-Ideen, die die eigentliche Sprache des Gehirnes darstellen. Du kannst alle Änderungstechniken mit Worten oder Sätzen kombinieren und z.B. als Anker einsetzen.

Auch Worte können Auslöser für Programme sein. Sagt mir z.B. jemand dass es meine Pflicht sei, dies oder jenes zu tun, dann merke ich wie sich alles in mir dagegen wehrt (körperl. Reaktion). Die Chance, dass genau diese Wortwahl ein Verhalten auslöst, das genau das Gegenteil von der Forderung ist, liegt bei mir recht hoch. Das Wort PFLICHT löst bei mir die Unlustgefühle und das entsprechende Verhalten aus.

Das kann jedoch nur geschehen, wenn einzelne Worte mit Gefühlen und Konzepten behaftet sind. Schreibe oder male ein Wort, das dich behindert, auf. In welcher Farbe, Größe, Form, usw. hast du es aufgeschrieben oder gemalt? (Dies ist die Sichtbarmachung der Vitalen-Ideen, mit denen das Wort in dir dargestellt wird.). Male es nun so auf, dass es ein angenehmes Gefühl in dir hervor ruft und hänge dieses Bild so auf, das du es ein paar mal am Tag siehst. Es wird seine negative Energie verlieren.

Hier werden die Vitalen Ideen, optisch zu Papier gebracht und neu bewertet.

Gute Laune ?? - Jeden Tag einen Joke

Dieser Tipp entsprang wieder einmal aus einer Bierlaune heraus. Trotzdem haut er so durchschlagend rein, das ich manchmal Bauchschmerzen bekomme - vor lauter Lachen.

Ein Hauptlieferant zur guten Laune ist? Jawohl, die Schadenfreude. Also spiele ich jeden Tag irgendeinem armen Kollegen einen Streich. Keinen boshaften, aber einem, bei dem das unwiderstehliche Grinsen einsetzt. Festgeklebte Bleistifte, elektrische Türgriffe, verbinden von Telefonsexnummern, festkleben des Unterbrecherkontaktes beim Telefon und anrufen und so weiter... Wer ein wenig kreativ darüber nachdenkt findet sicher ein paar gute Ideen. Aber verrate nie, dass du es warst. Amüsiere dich im Hintergrund. Es lohnt sich.

Wenn du jetzt meinst, das sei primitiv, dann kann ich nur antworten. "STIMMT" und grinse mir einen...

Mach dir immer klar: Lieber einen guten Freund verloren, als einen Gag nicht ausgeführt! (Der Spruch sollte ein Joke sein.)

Und hier noch ein genialer Gag (den mir eine Frau geschrieben hat), wenn dich deine Frau mal geärgert hat und beim Autofahren neben dir sitzt und, aus welchem Grund auch immer rummufft.

"Meine Schwester hat ihn mir vorgeführt und sie hat es von ihrem Ex. Funktioniert aber besser wenn es ein Mann macht.

Also Du fährst Dein Auto und wenn Du vielleicht irgendwo stehst und nicht auf den Verkehr achten musst, ziehst Du eine "Harry & Sally" Story ab, kennst du doch oder? Die Szene im Restaurant, wo sie einen Orgasmus vorspielt.

Also sitzt du da und stöhnst vor dich hin, lass dir aber viel Zeit und fange langsam an, bis hin zur Ekstase...wenn du dann deinen "Höhepunkt" erreicht has,t drückst du auf den Scheibenwischerwasserspender (das Wasser spritzt also raus, hihi… wie beim richtigen Orgasmus) und dann zeigst du ihr ein befriedigendes Gesicht und grinst dabei ...das wird ein Spaß.

Ich habe mir einen abgelacht, wobei es besser ankommt, wenn ein Mann es macht, probier es mal aus."

Hey, dieses Kapitel ist ein Joke ;-)

Das Bedürfnis nach Sinnesreizen…

Bei allen Bedürfnissen und Methoden, die wir bis jetzt durch diskutiert haben, ist uns ein wichtiges bis jetzt noch nicht aufgefallen. Es ist so unscheinbar, aber von so weit reichender und elementarer Wichtigkeit, dass ich es dir hier nicht vorenthalten kann und darf. Das lustigste dran ist,

dass du es fantastisch nutzen kannst um die Menschen die dich umgeben, auf Grund dieses Bedürfnisses in deinem Sinne zu beeinflussen.

Eltern von kleinen Kindern wenden es manchmal fast automatisch bei der Erziehung ihrer Sprösslinge an. Es ist das Bedürfnis nach Sinnesreizen, Anerkennung und Stimulation.

Der Mensch ist ein soziales Wesen und alleine, nur auf sich gestellt, fast nicht lebensfähig.

Einzelhaft gehört mit zu den schlimmsten Strafen, die sich Menschen bis heute ausdenken konnten.

Stecke jemanden von allen Sinnesreizen abgeblockt in einen dunklen Raum, so treten nach einiger Zeit Halluzinationen auf, bei denen sich das Gehirn selbsttätig mit Reizen versorgt.

Kleinkinder und Babys, die ohne soziale Ansprache wie streicheln, spielen, freundliche Blicke usw. versorgt werden, sterben oder tragen schwere psychische Schäden davon.

So schlimm dies auch ist, so genial ist die Methode, die sich aus der logischen Konsequenz daraus und dem Wissen der menschlichen Verhaltensweisen ergibt: Möchtest du, dass dein Partner / Geschäftsfreund / Geliebter und andere, für dich angenehme Verhaltensweisen (VHW) wiederholen, so gebe sofort, wenn er diese VHW ausführt ein positives und für ihn angenehmes Feedback (Hin auf Positives). Da ihm dies angenehm ist, wird er seine VHW wiederholen, weil es ihm auch angenehme Gefühle einbringt. Andererseits möchtest du, er soll eine andere bestimmte VHW ablegen, dann gebe sofort so viele extreme unangenehme Gefühle zurück, dass er die Schnauze voll hat und dich lieber damit in Ruhe lässt.

Leider oder Gott sei Dank (je nach Sichtweise) kann man nicht immer mit solchen Kanonen auf Spatzen schießen, sonst ist man ganz schnell selber der Doofe. Aber hier kannst du nun das o. g. Bedürfnis nach Sinnesreizen und Streicheleinheiten für dich einsetzen und arbeiten lassen.

Überlege einmal warum manchmal Kinder, obwohl sie sofort bestraft werden, dauernd Blödsinn machen und diesen ständig wiederholen? Da die meisten einen permanenten Mangel am o. g. Bedürfnis besitzen, sind sie so verdreht, dass negative Reize (Strafe, Standpauke ...) immer noch besser als gar keine sind. Dies hält sich das ganze Leben hindurch.

Hier setzen wir nun den Hebel an. Erlebst du an jemanden eine unangenehme VHW gebe keinerlei Feedback. Überhöre z.B. die dummen Bemerkungen deiner Freundin oder das Herumgeblubber deiner Arbeitskollegen. Zeigst du auch nur einmal eine klitzekleine Reaktion, hast du geloost. Du brauchst hier natürlich für einen kurzen Zeitraum eine erhebliche Selbstbeherrschung. Aber es lohnt sich.

Jedes Verhalten, das keine Ergebnisse bringt, wird nicht wiederholt, da es sinnlos ist. Genial oder ??

Die Muppet - Technik.

Als treuer Leser fragst du dich bestimmt manchmal, wie kommt der immer nur auf die Themen? Nun ich sitze oft unbeteiligt herum und beobachte interessiert und kommentierend meine Umgebung. Klasse ist es, wenn du dabei einen guten Freund mit dem gleichen Humor dabei hast. Mein Kumpel und ich kommen uns manchmal wie die beiden Alten auf dem Balkon in der Muppet-Show vor.

Ein Erlebnis, was wir kürzlich hatten, möchte ich dir nicht vorenthalten. Dafür hätten wir fast gehörig einen auf die Mütze bekommen. Aber das wäre es wert gewesen.

Wir saßen in einer Kneipe bei mir um die Ecke und diskutierten einen neuen Ego-Power-Artikel. Es war ganz lustig und wie durch Zufall hingen wir an der Stirnseite der Theke herum, sodass wir alle anderen Mit-Kneipen-Besucher im Blickwinkel hatten.

Wir alberten mit den Mädels hinter der Theke herum und hatten einen lustigen Abend. Da fing dann einer der anderen an die Mädels an zu graben. Wir kommentierten dies untereinander mit

kernigen Bemerkungen, die jedoch niemand hören konnte. Sie bemerkten jedoch, dass wir uns auf seine Kosten amüsierten. (Siehe Kap. Jeden Tag einen Joke.)

Der erfolglose Möchtegern-Baggerführer fing dann an mit uns darüber zu philosophieren, wie merkwürdig die Mädels doch seien. Er habe seit 10 Jahren keine Freundin mehr gehabt, das sei doch nicht normal.

Mein Freund antwortete: "Doch… doch das ist normal. Ich habe die letzten 11 Jahren auch keine Freundin mehr gehabt, ... " hihi.. „…er sei schon so lange verheiratet."

Und dann ging in der Pinte die Post ab und wir auch. Zack saßen wir auf der Straße.

Kurzum gesagt - Wir hatten richtig Spaß.

Zufälle ? Oder gesteuerte Ereignisse?

Wann ist ein Ereignis zufällig. Vollkommen klar, wenn du einen Mathematiker fragst. Der Zufall ist dann genau zufällig, wenn er sich genau berechnen lässt. Wirft du 1000mal einen Würfel, dann müssen alle 6 Zahlen gleich oft gefallen sein. Dann waren die Würfe zufällig. Ist hier jedoch eine signifikante Häufung einer gewürfelten Zahl auffällig, ist kein Zufall mehr im Spiel. Irgendetwas Unbekanntes hat hier mitgewirkt. Erstaunlich.

Aber das ist es nicht, worüber ich jetzt jedoch schreiben wollte. Vielmehr geht es um diese kleinen "Zufälle" im normalen alltäglichen Leben.

Du denkst an jemanden, den du lange nicht gesehen hast, und plötzlich steht er vor dir. Du suchst eine bestimmte Information und bekommst diese plötzlich von jemanden ganz unaufgefordert. Du kennst sicher hunderte anderer Zufälle, die dich bestimmt schon einmal zum Erstaunen gebracht haben.

Meistens stellte sich heraus, wenn ich diese Zufälle analysierte, dass ganz normale Vorgänge hier aktiv waren. Dazu wieder ein Beispiel: Ich hatte mich vor Jahren wieder einmal von einer guten Freundin getrennt. Wir telefonierten und trafen uns doch noch relativ regelmäßig. Immer wenn wir uns anriefen, hörten wir vom anderen: "Das muss eine Art Gedankenübertragung gewesen sein. Ich wollte dich auch gerade anrufen."

Da ich an derartige Dinge nicht glaube, notierte ich mir mal die Zeiträume zwischen unseren Treffen. Dabei stellte sich heraus, dass sich nach 3-4 Wochen der "Trieb" meldete und wir uns anriefen. Als wir neue Partner fanden, hörten diese "Gedankenlesereien" von alleine auf. So einfach war es.

Meistens gab es ganz normale Erklärungen von "fast übernatürlich erscheinenden Zufällen". In den o. g. Fällen der Information, die du suchtest, oder beim Treffen mit deinem lange Zeit nicht gesehenen Freund, kann jedoch auch der Effekt der selektiven Wahrnehmung einsetzen. (vergl. Der unbewusste Computer)

Du kennst den Effekt bestimmt. Du möchtest ein bestimmtes Auto neu kaufen. Und auf einmal siehst du an jeder Ecke das Modell deines neuen Wagens. Selektive Wahrnehmung!

Oder du gibt irgendeinen Artikel aus einer Tageszeitung (keine Nachrichten) 3 verschiedenen Leuten zu lesen und fragst hinterher, was sie zu diesem Artikel meinen. (Ich weiß es ist ein blödes Beispiel) Aber jetzt wird jeder die Punkte heraus greifen, die ihn persönlich interessieren. D.h. die Punkte im Artikel die mit ihren eigenen Werten in Resonanz stehen. Selektive Wahrnehmung!

Etwas wahrnehmen, also etwas für WAHR annehmen, ist immer ein ganz persönlicher Vorgang. Es gibt keine Objektivität. Alles was wir sofort und problemlos annehmen, steht mit unseren eigenen Programmen und Werten in Resonanz.

Viele Zufälle können mit diesem Effekt beschrieben und erklärt werden. Aber im Prinzip ist es auch egal. Vertraue einfach darauf, dass diese Zufälle in dein Leben treten und dann werden sie es tun. Erwarte sie und sie kommen (vergl. Teleschizomatik)

Oft höre ich von anderen denen ich dieses Prinzip erkläre: "Ich kann mich doch nicht derartig blauäugig auf etwas verlassen, das ich nicht kenne". Trotzdem schalten sie täglich den Fernseher, Videorecorder oder ihren Computer ein, ohne genau zu wissen, wie er funktioniert. Beeindruckend.

O.K. manchmal geschieht etwas aus purem Zufall heraus, oder du kannst beim besten Willen keine Ursache erkennen. Aber was macht's? Pech oder Glück? Je nach Ereignis und anschließender Interpretation von dir.

Ich sehe es einmal so: Die Welt ist eine große Spielwiese mit einer Menge Raum an Variationen. Vieles geschieht einfach in einem kontinuierlichen zufälligen Fluss aus Ereignissen und Begegnungen. Und du bist derjenige, der etwas daraus macht oder darunter leidet.
Aber bei der Entstehung des Lebens haben wir es. Religiöse Menschen wenden dann gerne ein: "Das Leben auf der Erde kann nicht purer Zufall sein! Es muss eine ordnende Kraft geben, einen Gott". Das Leben ist in der Tat ein erstaunliches Phänomen, doch es steht nicht im Widerspruch zum Zufallsmodell. Wir können allerdings nur erahnen wie viele "Versuche" nötig waren, welche Unmengen an Welten im Universum seit dem Urknall entstanden sind, bevor sich Leben und dessen höhere Integrationsstufen entwickeln konnten. Leben ist ein exorbitant unwahrscheinlicher Zustand, doch vor dem Hintergrund der unvorstellbar großen Möglichkeiten im Universum, ist dies zumindest nicht mehr verwunderlich. Nur durch unsere interne Sichtweise, da wir selbst eine Erscheinungsform von Leben sind, erscheint es uns so als gäbe es eine göttliche, externe Kraft, die Leben schafft. Extern betrachtet ist es jedoch nichts als ein Produkt des Zufalls.

Die Magie des Pendels

Mach mal ein kleines Experiment: Baue dir ein Pendel. Ein Ring oder ein kleines Gewicht an einem ca. 30 cm langen Faden. Nimm nun ein Blatt Papier und zeichne einen Kreis, eine horizontale Linie und eine vertikale Linie auf dieses Blatt. (Nebeneinander)

Halte dein Pendel über eines der Symbole. Versuche das Pendel bewusst ruhig zu halten. Und stelle dir die Bewegung des Pendels in der Richtung der Symbole vor. Bewusst ruhig halten wollen, und plötzlich bewegt es sich trotzdem in genau der der Zeichnungen entsprechenden Richtung.

Ich fand das witzig.

Dies nennt man eine ideomotorische Bewegung. (Auch Carpenter-Effekt, nach dem Entdecker.) Bei jeder Vorstellung einer Bewegung gibt dein Gehirn, die Signale an die entsprechenden Muskeln, die du benutzen würdest, wenn du diese Bewegung tatsächlich ausführen würdest. In abgeschwächter Form zwar, aber dennoch. Jeder Gedanke zeigt sich in einer körperlichen Reaktion. Körper und Geist bilden eine Einheit. Also pass auf, was du denkst.

Morgen, morgen nur nicht heute ...

Kennst du diesen Spruch? Mit Sicherheit.

Schau dich um, diese Verhaltensweise des "alles auf die lange Bank schieben" ist weit verbreitet. Morgen, übermorgen, nächste Woche, bald ... müssten einigen Dinge erledigt werden.

Nach meinen Nachforschungen warum manche Dinge nicht oder nur schwer erledigt werden, fand ich zwei Hauptgründe. Zum einen die Hoffnung, die Situation würde sich auch so von alleine ändern, wenn man nur lange genug wartet. Die "Es wird schon besser. Warten wir erst einmal ab"- Methode. Und zum anderen, kennt man nicht das Ergebnis, wenn man etwas unternimmt. Macht man was, verschlechtert sich die Gesamtsituation; macht man etwas anderes, verschlechtert sie sich auch. Egal was man unternimmt, es ist förmlich ein Griff ins Klo. Also macht man nichts. Und guckt nur blöd.

Hinterher kann man ja jammern, klagen und sich bedauern.

Die Menschen sind schon merkwürdige Wesen...

Die Technik der Außerirdischen ...

In letzter Zeit werde ich immer öfter gefragt, wie ich zu den Ideen für diese Kapitel komme. Nun hier meine Antwort; ungekürzt, absolut ehrlich und einfach genial:

Ich gehe mit offenen Augen durch die Welt. "Hehe...dieser Spaßvogel..." mögen nun deine ersten Gedanken dazu sein, aber, wenn ich etwas sehe, versuche ich es aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Ich stelle mir vor ich schwebe mit einem Raumschiff, wie ein Außerirdischer über dem Ganzen und beobachte die Situation. Ohne, oder nur minimal auf den Inhalt zu achten (die Außerirdischen verstehen die irdische Sprache natürlich nicht, oder nur ganz wenig), registriere ich alle Einzelheiten. Ist es ein generelles Prinzip oder generelle Verhaltensweise; erkenne ich ein wiederkehrendes Muster, eine Struktur die sich ständig wiederholt, dann benenne diese allgemeinverständlich in einem Wort oder Satz.

Dazu wieder einmal ein Beispiel: Im Kindergarten gibt es oft das Spiel: "Der schwarze Peter". Manche Leute ziehen im normalen Leben solche Situationen förmlich magnetisch an, in denen ihnen "der schwarze Peter" unausweichlich zugespielt wird. In einem ganz schlimmen Fall, bei einem Bekannten von mir war es noch schlimmer. Er verhielt sich wie "NappiMan" (der Mann mit den Saugnäpfen) und saugte die "Arschlochkarten" (wie ich sie dann nannte), wann immer es ging, unausweichlich an. Als ich ihm dies mit diesen Worten klar machte, wie es sich generell verhielt, entwickelten wir zusammen eine "Arschlochkarten-Annahmeverweigerungs-Strategie". Bei diesen harten Worten wurde ihm klar, dass er die alleinige Schuld an seiner Misere hatte. Er stürzte sich förmlich auf den alltäglichen Müll, der an ihm vorbei kam. Es motivierte ihn die AK nicht mehr anzunehmen, was ihm auch nach einiger Zeit gelang.

Oder auch die Bezeichnung "geistige Leichenstarre", "verbale Megatonnenbombe" usw. zeugen von dem gleichen Ursprung.

Mit dieser Raumschifftechnik hast du nun ein geniales Werkzeug erhalten, mit dem du dein eigenes Verhalten und das von anderen Leuten, in problematischen Situationen aus der Ferne betrachten, definieren und bestimmen kannst. Mögliche Gegenstrategien kannst du nun, ohne eine persönliche Beteiligung ausarbeiten und das Beste daraus machen. Wenn du nun meinst dieses Kapitel kommt dir irgendwie bekannt vor, dann hast du gut aufgepasst. Die Informationen hier stehen auch in dem Kapitel "Scriptanalyse".

Es ist ganz einfach.

Die wachsende Frustration

Hier wieder einmal ein Artikel aus der Ecke: "Verständnis für andere".

Untersuchungen haben gezeigt, dass Probleme, die bei Ehepaaren, Geschäftspartnern und Freunden unweigerlich zu einer Krise führten, schon von Anfang an vorhanden waren. Sie wurden aber von den Beteiligten entweder als nicht so schlimm empfunden, oder man hoffte die "Macke" würde sich irgendwann von alleine legen (Aufschiebestrategie).

Lass dir jedoch von mir versichern:

1. Es ändert sich überhaupt nichts von alleine und

2. schaukelt sich jeder, dem irgendetwas an einem anderen nicht passt, früher oder später in eine "Das kann ich nicht mehr länger hinnehmen -Haltung" rein. Garantiert!

Wenn dir also irgendetwas „noch so Winziges" nicht passt, ignoriere es nicht. Das Frustrationsgefühl wächst unaufhaltsam und dann knallt es.

Wehre dich gleich am Anfang, sonst überrollt dich eines Tages eine Lawine.

Die Supersuggestion

ist eine Methode um persönliche Fähigkeiten und Verhaltensweisen zu üben und zu erlernen. Du willst dich z.B. in einer bestimmten Situation deinem Chef, Freund, Versicherungsvertreter, An-

gestellten oder Nachbarn gegenüber anders verhalten? Kein Problem - benutze die Supersuggestion oder den Mental-Simulator.

Setze dich hin, schließe die Augen, atme tief und gleichmäßig.
Stelle dir die "Problemsituation" aus der Ferne betrachtet vor. Erlebe dich wie ein Zuschauer im Kino.

Verändere den Film - so wie du ihn, in der Realität, haben willst. Benutze Referenzerlebnisse aus deiner Vergangenheit, oder tue einfach so "als ob" du die Fähigkeit schon hast.
Springe rein und erlebe die Situation mit allen Sinnen voll assoziiert. Am besten stehst du auf und bewegst dich genauso wie in der vorgestellten Situation.

Jede gedachte, vorgestellte Bewegung (siehe Pendel) löst minimale körperliche Reaktionen aus, die der tatsächlichen Handlung entsprechen. Mit dieser Methode kannst du dich in deinen Verhaltensweisen komplett umprogrammieren. Dein Gehirn kann nicht zwischen einer vorgestellten und tatsächlichen Handlung unterscheiden.

Natürlich musst du eine "vorgestellte Situation" so schnell wie möglich in die Tat umsetzen, damit sich bevorzugte Nervenbahnen bilden können.

Ich habe mich so auf Prüfungen mit gutem Erfolg (Ich wurde Bester.) vorbereitet. Also: Test it...

Reflektionen zum Thema: Erpressung

Es ist Erpressung,

wenn dein Chef zu dir sagt: "Sie machen Überstunden, oder sie fliegen raus."
wenn deine Frau sagt: "Wenn du jetzt ...dies ... machst, lass ich mich scheiden."
wenn du zu deinem Kind sagst: "Räum jetzt auf, oder ich knall dir eine."
wenn dein Chef zu dir sagt: "Wenn Sie auf einen Teil Ihres Urlaubes verzichten, ist Ihr Arbeitsplatz sicher."

Es ist Erpressung. Sei dir darüber in klaren. Sollte dich also jemand zu erpressen versuchen, dann spielt er immer mit deiner Angst. Vielleicht macht er wahr was er angedroht, vielleicht aber auch nicht.

Im Prinzip ist es ganz einfach. Entweder du tus,t was er von dir verlangt, oder er nimmt dir etwas, von dem er meint, dass es dir etwas bedeutet. Vielleicht würde dich dieser Verlust schmerzen, oft aber ist es nur ein Machtspiel mit deiner Angst.

Als Opfer: Sei bereit auf das zu verzichten, was er dir nehmen will und du wirst unangreifbar. Wenn eine Handlung nicht den gewünschten Erfolg bringt, wird sie zukünftig unterlassen. Mach dich nicht von irgendetwas abhängig. Und wenn doch dann befolge diesen Tipp:

Versuche es ruhig einmal und werde frei.

Als "Erpresser": Mach von Anfang an klar, dass du deine Forderung durchsetzt, wenn er sich widersetzt. Zeige ihm, dass du keine Kompromisse machst, wenn du eine Forderung ausgesprochen hast. Demonstriere deine Entschlossenheit schon einmal bei Kleinigkeiten bzw. unwichtigen Forderungen. Dein Opfer soll sehen, dass mit dir nicht zu spaßen ist. Er ist ja lernfähig.

So hast du Erfolg.

Entscheidungsfindung - einmal anders

Du musst dich zwischen zwei Alternativen entscheiden und weißt nicht welche die Bessere ist? Versuche es heraus zu finden, und handele dann entsprechend.

Steckst du aber zwischen beiden fest, dann entscheide einfach mit einer Münze. Kopf ist Alternative A, und Zahl ist Alternative B. So einfach ist es. Bestimmst meinst du nun, ich hätte nicht mehr alle auf der Leine. ;-))

Aber bei einer genauen Analyse zeigt sich, die Methode ist genial. Erstens triffst du in einem solchen Gewissenskonflikt sowieso die Entscheidung aus dem Bauch heraus, und meistens grübelst du auch noch Tage lang nach, welche Entscheidung du treffen sollst. Bei der Münzenwurfentscheidung entfällt dieser Zeitverlust und du hast den Kopf frei.

Außerdem kannst du im Voraus sowieso nicht erkennen, welche Entscheidung die Lohnendere ist. Das zeigt sich erst im Nachhinein. Sollte sich zeigen, dass du falsch gelegen hast, ändere es halt. Analysiere ob du dich mit dieser Entscheidung auf dein Ziel hin, oder von ihm weg bewegst. Versuche es.

Mach es alleine

"Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott". Bestimmt hast du diesen Spruch schon einmal gehört. Betrachten wir ihn jedoch einmal mit den Augen eines "geübten Ego-Power-Anwenders", der du bestimmt schon geworden bist.

Du bist für deine Stimmungen, Zustände und Gefühle selbst verantwortlich, weil diese dich nicht so einfach überkommen, sondern du sie selber immer wieder erzeugst. Und doch, selbst ich falle immer wieder auf diverse Methoden rein, bei denen andere meine Stimmungen beeinflussen. Sei es mit dem "Groove der Gefühle" oder durch andere Methoden. Sei also wachsam.

Bei einer Zieldefinition sollte das Ergebnis nur von dir abhängig sein, ob du dich gut fühlst. So popelige Gedankengänge wie: "Wenn er sagt, er (wer auch immer) sei stolz auf mich, dann fühle ich mich gut" solltest du dir schleunigst abgewöhnen.

Auch bei Aktionen von denen keiner aus den unterschiedlichsten Gründen etwas mitbekommen sollte, darfst du dir keinen Mitwisser zulegen.

Denn eins ist absolut sicher: Einer quatscht immer.

Sei dein eigener Trainer

Folgende Aussagen hast du unter anderem schon auf diesen Seiten kennen gelernt:

Wir nutzen nur einen ganz kleinen Prozentteil unserer Möglichkeiten.

Jeder hat daher alle Ressourcen zur Verfügung, alle seine Aufgaben zu bewältigen. Vielleicht nicht sofort, aber nach einer Zeit des Lernens und des Übens auf jeden Fall.
Jeder weiß, wenn er

a) ehrlich zu sich selbst ist;
b) Limitierungen in sich erkennt und
c) auch vor sich selber seine Schwächen zugeben kann,

was er in seinem Innersten wirklich will.

Daraus ergibt sich für mich die logische Folge, wenn wir ehrlich zu uns sind, wir wissen welche Kenntnisse und Fähigkeiten uns fehlen, welche Schwächen und Stärken wir haben, und was wir noch unternehmen müssen, um unserer Ziele, sofern diese definiert sind, zu erreichen. Jeder, der die Kenntnisse aus dem Zielsetzungs- und Zieldurchführungskapitel befolgt, müsste es schaffen diese auch zu erreichen. Oft aber genügt es nicht im stillen Kämmerlein alleine Pläne zu schmieden, sondern wir brauchen auch die persönliche Ansprache und Motivationshilfe von einem guten Freund, dem wir voll vertrauen. Sozusagen als Bestätigung oder als moralisch Stütze, bei diffizilen Entscheidungen.

Nun predige ich auch, dass du alles lieber alleine machen sollst. In diesem Dilemma kannst du dir einfach den eigenen "inneren Trainer" in dir anzusprechen, weil er sowieso am Besten über dich Bescheid weiß.

Sehe in diesem "inneren Trainer" einen ganz persönlichen Freund, der schon so ist, wie du einmal sein willst. Der dir in allen Lebenslagen helfen kann, dich zu dem Menschen zu entwickeln, der du sein willst. Sei nur offen und ehrlich zu dir selbst; sei frei von jeglicher Selbstverleugnung und

kommuniziere mit dieser "virtuellen Person" und du wirst sehen, er kann dir helfen und Tipps geben. Vertraue dir selbst. Diese Vitale Idee stellt ein machtvolles mentales Bild dar.

Solltest du jedoch der Meinung sein das geht nicht, dann lass es doch.

Musik setzt Stimmungen frei

Bist du manchmal traurig, deprimiert oder abgeschlafft? Es gibt mehrere Methoden um etwas dagegen zu tun.

Eine geniale Methode ist es: Leg die ein paar gute CDs oder Kassetten zu, die du laut hören kannst, und die genau den Zustand repräsentieren, den du erreichen willst.

Eine kernige Techno-Kassette im Auto gehört, bevor du zu einem schwierigen Kunden gehst, wirkt manchmal Wunder. Gehst du jedoch zum ersten Treffen mit deiner zukünftigen Freundin, solltest du lieber eine ruhige gefühlvolle "Musik" vorziehen. Je nachdem was du brauchst. Es ist ein schneller problemloser Weg sich einzustimmen, da du bei einer entsprechenden Lautstärke keine Ressourcen mehr frei hast, um dich auf etwas anderes zu konzentrieren und der "Monoideeismus- " oder die "Vitale Idee des gewünschten Gefühles" sich voll entwickeln kann.

Aufschreiben & Tagebücher führen

Wenn man so in der täglichen Arbeit und deren Aufgaben steckt, kann es leicht passieren, dass man die Übersicht verliert. Die gleichen Probleme und Schwierigkeiten treten immer wieder in verschiedenen Formen auf.

Was sich ändert, sind immer nur die äußeren Erscheinungsformen.

Diese Erkenntnis traf mich kürzlich wie aus heiterem Himmel, als mir alte Aufzeichnungen (von vor 10 Jahren) in die Hände fielen, die ich damals im Rahmen eines Experimentes durchführte.

Beim Durchlesen fiel mir auf, dass manche Problem-Situationen fast identisch, wie früher auftraten. Bei einer anschließenden "Systemanalyse" fand ich die Ursache dafür NUR BEI MIR und konnte diese innerhalb kürzester Zeit abstellen.

Mein Tipp: Führe eine Zeitlang mal ein Tagebuch (Stichworte genügen), was so passiert ist, was angenehm und was unangenehm war. Eines Tages lohnt es sich, weil man mit der Zeit doch viel vergisst

Noch ein Beispiel aus meiner frühen Jugend: Meine Großmutter hatte mir, als ich so 16 war gesagt: "Bub, hör auf eine alte Frau. Wenn du mal mit einer Frau ins Bett gehst, schreib es dir immer auf." Ich wusste zwar nicht wieso, aber da ich später immer ein Notizbuch mit mir trug, notierte ich immer alles in Stichpunkten. Und eines Tages begrüßte mich meine neue Freundin mit den Worten: "Du, ich bin der 8. Woche schwanger." Nachdem die erste Euphorie vergangen war, zückte ich mein Notizbuch, blättere nach und sah, wir kannten uns gerade mal 6 Wochen.

Danke Oma. (Sie lebt zwar schon lange nicht mehr, aber es schadet ja nichts mal einfach "Danke" zu sagen. Auch für die vielen anderen Tipps.)

Präzision der Sprache

Es ist Wahnsinn wenn ich sehe, wie viel Geld und Zeit mit sinnlosen langatmigem Gelaber vertan wird.

Ich diskutierte letztens mit einigen Partnern unser neuestes Projekt durch und einer, rhetorisch-verbal gut drauf, sabberte eine viertel Stunde herum, wie groß die Probleme seien, die dort auf uns zu kämen und sonst was.

Egal welche Argumente wir brachten, immer hatte er etwas Negatives darauf zu erwidern.

Mir schwante, es ginge ihm um ein generelles Anliegen. Also hielt ich mich ein paar Minuten zurück um seinen Adrenalinpegel mir gegenüber etwas abzusenken und fragte dann: "Sag mir doch mal in maximal 2 Sätzen, was ist der Hintergrund deiner Diskussionsgrundlage?"

Schweigen - schweigen - Pause - räuspern - "Ähhh- mir geht es darum, euch zu zeigen, dass es nicht so einfach sein kann, wie ihr es euch vorstellt." -

"Danke. Ist angekommen" waren meine Worte und die Diskussion war beendet.

Fazit: Drücke dich klar und deutlich - präzise aus. Und wenn dir die Argumente von einem anderen unklar sind, bitte direkt nach einer Erklärung in maximal 2 Sätzen. Manchmal ist ihm selber nicht klar, warum er so einen Müll sabbert.

Häufig fällen mir auch auf; jemand gibt eine Anweisung, eine Bitte oder eine Frage an einen anderen, dieser bestätigt sie und führt sie dann nicht so aus, wie es der "Sender" erwartet Dieser ist dann anschließend frustriert und/oder wütend. Er ist ja förmlich selber schuld. Ganz einfach, weil er sich unklar ausgedrückt hat, was er vom anderen erwartet. "

Kommst du heute Abend früher nach Hause?" oder "Trink heute nicht so viel!"

Was heißt das schon?

In dem Kapitel "Die Technik der Führer" gibt es weitere Informationen, wenn du magst.

Lass dir keine ungewollten Gefühle aufschwätzen

Bei dir wurde eingebrochen. Einen alter Koffer, ein paar CDs und deinen Fotoapparat haben sie mitgenommen. Du erzählst dies am nächsten Tag in der Firma... und plötzlich sagt einer mitfühlend; "Du musst dich ja schrecklich fühlen, nach diesem Schock!". Auch wenn dir der Koffer schon länger auf den Keks gegangen ist, die CDs egal und dein Fotoapparat kaputt war, so erwartet deine Umgebung eine bestimmte gefühlsmäßige Reaktion auf ein bestimmtest Ereignis. (vergl. Kap. Trennungen und den Groove der Gefühle)

Meist starten sie solche "Attacken" mit einem mitleidsvollen Blick, und/oder mit folgenden Worten:

"Wie schlecht musst du dich doch fühlen"
"Du kannst mir doch nicht weismachen, das macht dir nichts aus..."
"Wie konntest du nur..."
"Schäm dich, was hast du dir dabei nur gedacht..."

Handelst du nicht danach, so gilt dein Verhalten als roh, gefühllos, egoistisch, frech, überheblich oder sonst wie; je nach Situation.

Also lass dich nicht von so dämlichen Programmen beeinflussen. Du bestimmst über deine Gefühle und sonst keiner.

Wäre ja auch noch schöner.

Erwartet also jemand eine bestimmte Gefühlsreaktion, dann kontere mit einem. "Das sind nicht die Gefühle, die ich haben will. Behalte sie!". Er wird dich zwar wie das letzte Weltwunder anglotzen und nicht verstehen, was du meinst, aber was soll´s.

Andererseits, hat dir in der Vergangenheit jemand solche Gefühle aufgehalst, so kannst du mal folgende Technik versuchen: Visualisiere dir in allen Einzelheiten die Situation von damals vor. Empfinde genau so; bewege dich genau so; atme genau so usw. Ziehe dieses Bild ins "Hier und Jetzt" und stelle dir vor, er steht dir jetzt wieder gegenüber. Gebe ihm gedanklich ein Päckchen (dort sind die unangenehmen Gefühle drin verpackt) und sage ihm: "Hier hast du deine Gefühle zurück. Ich will sie nicht mehr..."

Eine andere Methode ist die Spaß-Kino-Technik.

Angenommen du reagiert in einer speziellen Situation, deiner Meinung nach, unangemessen. Dann kannst du mal folgende Technik versuchen. Z.B. kommt dein Chef regelmäßig und müllt dich zu mit den markanten Worten: "Schulz,...was haben Sie denn da für einen Mist bestellt..." oder ähnlichem. Wenn der dies ein paar mal so gemacht hat, hat sich wahrscheinlich ein Automatismus entwickelt, bei dem du automatisch mit UnLust-Gefühlen reagierst. UnLust = Stress = Kampfhormon = Denkblockade, und du kannst nicht mehr ressourcevoll reagieren. Dumm gelaufen. Um also wieder locker zu werden, benutze in einer ruhigen Stunde mal die Spaß-Film-Technik.

Stell dir vor du sitzt im Kino, mit deinem besten Freund und ihr schaut euch einen Film an. In diesem Film kommt eine Szene vor, in der genau die oben genannte Situation vorkommt. Merkwürdiger weise sieht der eine Schauspieler genau so aus wie du. Als der Chef reinkommt und losbrüllt: "Schulz..." bricht dein Freund in ein Lachen... Nein, in ein Brüllen aus. Er kann sich nicht mehr halten... Tränen laufen ihm über' s Gesicht... langsam findest du es genauso komisch... Er steckt dich an... ihr lacht euch kaputt...

Du findest die Situation gar nicht mehr so schlimm, stehst auf und springst in den Film rein. Erlebst die Situation voll assoziiert, bist fröhlich und als der Chef kommt: "Schulz..." hörst du deinen Freund draußen im Kino wiehern... (hahaha...). Bei dir setzt das unwiderstehliche Grinsen ein und du fühlst dich gut.

Visualisiere dies so intensiv wie möglich...

Und? hat sich etwas verändert? Natürlich hat sich dadurch nichts verändert, aber in deinen Gedanken hast du evtl. nun eine Alternative gefunden, wie du reagieren kannst. Du hast eine andere neuronale Verbindung geschaffen. Das Gefühlsetikett, das an dieser Situation klebte ist nun ein anderes. Probier es mal...

Natürliche Ernährung

So wie du dich heute ernährst legst du den Grundstein, wie alt du wirst; welche Krankheiten du bekommst; wie du sterben wirst, wenn dich kein Unfall dahinrafft.

Also kurz gesagt: Wir nehmen in der Regel zu viel Zucker, zu viel Salz, zu viel Fleisch, zu viel Alkohol, zu viel Fett zu uns.

Alles sind "neuzeitliche Gifte" mit denen wir unserem Körper langsam aber sicher schaden, weil sich unser Körper noch nicht daran angepasst hat. Physiologisch befinden wir uns immer noch in einem steinzeitlichen Körper. Überlege mal, welche Nahrungsmittel unseren Vorfahren (Yeti) zu Verfügung standen. An diese ist unser Körper ideal angepasst. Iß viel frisches Obst, ungekochtes Gemüse und verringere o. g. "Giftstoffe" und dir geht es besser.

Es ist zwar keine Garantie für ein besseres und längeres Leben, aber der Versuch lohnt sich. Teste es einmal 4 Wochen lang, und du spürst, was ich dir sagen will.

Der Weg der Mitte

Nun predige ich tagein tagaus: "Achte auf dein Bedürfnisse und darauf, dass es dir gut geht"; und...
erlebe; wie manche, die sich extrem danach richten, wie die Berserker durchs Leben gehen, und sich den Zorn der gesamten Umwelt zuziehen.

Mein Tipp: Sei also weder zu egoistisch noch zu altruistisch.

Bist du nur auf dich bezogen, dann wirst du schnell einsam, von allen gemieden und musst eventuell mit Repressalien rechnen. Achtest du nur auf das, was andere wollen, bist du schnell der Doofe. (Der Klügere gibt so lange nach, bis er der Dumme ist).

Nehme deshalb den Weg der goldenen Mitte. Achte darauf, was du willst. Und wenn deine Wünsche im Widerspruch mit denen der anderen stehen, dann setze im Zweifelsfalle deine durch. Führe dies jedoch leise, unauffällig aber doch konsequent durch. Prahle und protze nicht damit herum.

Sei still, genieße und grinse.

Unangenehme Gedanken besiegen

Im Urlaub bist du ein ganz anderer Mensch. Du schläfst besser, hast keine Verpflichtungen und weniger gesellschaftliche Zwänge. Kannst machen was immer du willst. Saugut.

Ich philosophierte über diese Thematik mit meinem Freund und EP-Ideenlieferanten im letzten Urlaub, und dabei verbalisierten wir die Regel auf die o.g. Problematik mit den folgenden Worten: "Wenn dir deine Gedanken unangenehm sind, denke sie nicht."

Wir verfeinerten diese Regel in den folgenden Abenden und heraus kam:

Wenn dir das, was du siehst unangenehm ist, sieh nicht hin.
Wenn dir das, was du hörst unangenehm ist, hör nicht hin.
Wenn dich deine Gedanken belasten, dann denke diese Gedanken einfach nicht.
Wenn dir irgendetwas (vielleicht auf der Arbeit) nicht passt - sei Unpässlich

Das Ganze funktioniert auch bei inneren Bildern, Stimmen - die dir nicht mehr aus dem Kopf gehen, Sprüchen - die du wie in einem inneren Zwang immer wiederholst, Gefühlen - die dich überkommen. (Vergl. "Attribute der Gedanken")

Denke diese Gedanken nicht und konzentriere dich auf die angenehmen Gedanken und Erfahrungen.

Wenn du schon nicht positiv denken willst, und meinst dies sei unnatürlich und eine unrealistische Schönseherei, dann höre wenigstens auf negativ zu denken. Denn du bist der Chef in deinem Kopf... hoffe ich zumindest für dich.

Ein Bekannter von mir hat panische Flugangst. Jetzt will seine Familie im Sommer in den Urlaub fliegen. Interessant zu beobachten, wie liebevoll er mit seiner Angst umgeht. Sie wird gepflegt. Jeden Versuch, etwas dagegen zu unternehmen bekämpft er schon im Ansatz. Ist sie so groß, dass der bloße Gedanke daran ihn schon mental flüchten lässt, oder hat er einen verdeckten Vorteil davon? Gestern spazierten wir herum, er sah nach oben und entdeckte einen Segelflieger. Sofort schossen ihm Gedanken in den Kopf und über die Lippen, bei denen er sich ausmalte, wie es wäre, wenn dieser jetzt abstürzte, was der Pilot empfinden würde usw. usw.

Auf meine Frage: Woher kommen eigentlich deine (diese) Gedanken? Er wusste worauf ich hinaus wollte, und brach das Gespräch ab.

Merkwürdig... merkwürdig.

Die Lewinsky Technik

Ich will nun den Leserinnen dieser Artikel keinesfalls raten, ihrem Chef einen zu ...(du weißt schon) (Auch wenn es funktionieren würde) um etwas zu erreichen. NEIN - Weit gefehlt.

Ich meine damit die Erklärung von Billi-Boy zur Definition von SEX.

Lass dich mal von deiner Sekretärin oder von einem Azubi in der Firma in der Mittagspause auf Levinski Art in deinem Büro von deinem Druck erleichtern (grins) und werde dabei erwischt, dann hast du dort höchst wahrscheinlich den letzten Tag gearbeitet. Aber als Präsident ist das ein passives Freizeitvergnügen.

Genial - Alles ist nur eine Frage der Definition. Definiere also die Welt so wie du sie brauchst, wenn dir einer an den Karren fahren will.

Präsidenten und Politiker machen es uns doch tagtäglich vor. Nicht dass ich sie deswegen anklagen will. Ich finde es OK. Jeder wie er kann.

Aber - Lerne daraus...

Entspannung für Männer

Männer sind Pfeifen. Manchmal. Sie sind so in der Arbeitsschiene drin, dass sie noch nicht einmal zu Hause oder in der Freizeit ausspannen können. Sie arbeiten immer, sie kämpfen immer. Bis zum letzten - überall.

Sie gehen zum Tennis. Wollen ein Spiel spielen und was geschieht? Es geht rund, als hänge ihr Leben davon ab. Klatschnass, schlagskaputt kriechen sie vom Platz und denken auch noch sie hätten sich entspannt.

Also mal ernsthaft Männer; Keiner verlangt von euch, dass ihr euch mit einer (psychologischen) Stacheldrahtpeitsche bearbeiten sollt.

Findet heraus, was euch begeistert und macht es einfach. Habt ihr Lust einfach mal vorm Fernseher zu sitzen und euch den letzen Mist anzusehen, weil er euch daran hindert über die Probleme nachzudenken, dann schaut euch diesen Müll an. Es ist OK. Werft alle geistigen Verbotsschilder in den Müll und akzeptiert keine Lustbremsenprogramme. Seid wie ihr seid. Originale, und keine Kopien. Tut euch den gefallen – euch zuliebe. Es ist euer Leben.

Mentale Bilder

Benutze mentale Bilder als Handlungsanker. Bei meinem ersten Rhetoriktraining lernte ich mit unsachlicher Kritik, dummen Herumgelaber und Geltungsbedürfniseinwänden um zu gehen. Wie? Ganz einfach:

Wir trainierten das so. Einer stand vorne, hielt einen Vortrag über irgendein Thema. Alle anderen "machten ihn verbal an". Unser Trainer benutzte ein "mentales Bild" um uns unverwundbar gegen solchen Müll zu machen. Er sagte. "Seid wie ein Fels in der Brandung. Stellt es euch vor. Groß, unverrückbar und stark. Die Wellen und der Wind sind eure Zuhörer. Sie plätschern herum, pfeifen euch um die Ohren, hauen mit voller Wucht auf euch und fließen wieder ab. Ihr aber steht unverrückbar! Visualisiert dies. Spürt eure Stärke. Nichts kann euch etwas anhaben. Ihr könnt es"

Und er hatte Recht. Nach einigen Übungen und in den realen Vorträgen konnten wir alle dies dann umsetzen.

Ich dachte über diese Technik der "mentalen Bilder" nach, schuf mir noch dutzende anderer. Im Prinzip sind es gedankliche Anker. Du suchst dir ein "mentales Bild" aus, das genau die Eigenschaft repräsentiert, die du haben willst. Dann spielst du gedanklich eine Situation durch, in der du genau diese Fähigkeit braucht. Rufst du dein "mentales Bild" ab, spürst die Energie die von deinem Bild ausgeht und du bewältigst mental die Situation. Ganz einfach und professionell.

Wie gesagt, ich habe Dutzende anderer. In dem Beispiel aus der "ultimativen Selbstverteidigungsmethode" visualisierte ich das Bild eines sich wild festbeißenden Bullterriers, und genau so gewann ich den Kampf. Wie ein Bullterrier.

Andere "mentale Bilder" findest du hier laufend auf diesen Seiten. U.a. sind dies "Der Phönixfaktor", "Der Müll im Fluss" und andere.

Nimm lieber den einfachen Weg

Kann es sein, dass du versuchst ein Problem zu lösen, dabei aber immer wieder scheiterst, weil du erkennst, wie etwas nicht gemacht wird?

Wenn du also einmal vor einer komplexen Aufgabe stehst, versuch erst einmal den einfachen, direkten Weg.

Es könnte sein, dass er funktioniert. Manche glauben, wenn eine komplexe Aufgabe mit einer einfachen Lösungsmethode zu bewältigen ist, dann hätte dies schon jemand anderes herausgefunden. Aber vielleicht kann es auch sein, dass genau aus dieser Überlegung heraus, es noch niemand versucht hat.

Der Tipp des Tages: Funktioniert der komplizierte Weg nicht, nimm den einfachen.

Deswegen: Ändere was dich stört". Zack - einfach so... Denn im Prinzip, ist es immer einfach. Man muss nur die Augen offen halten und die Reaktionen auf unsere Handlung erkennen und diese ggf. ändern, wenn das Ergebnis in die falsche Richtung driftet.

OK, wir Menschen schaffen uns mit unserer abwägenden Geisteshaltung das Problem, dass wir uns immer öfter nicht entscheiden können bzw. wollen, weil wir nicht alle Folgen einer Entscheidung überblicken können. Objektiv betrachtet, kann man gar nicht alle Folgen überblicken. Und deswegen handelt man lieber nicht, bevor man was verkehrt macht. Aber bei dieser Verhaltensweise, zeigen wir unsere wahre Einstellung. Erkenne es. Es ist die Weicheier-Mentalität. Und da hilft kein Schönreden.

Dazu passen auch 2 Artikel, die ich kürzlich in einer Tageszeitung gefunden habe:

Die Strategie des Einfachen
Die meisten Menschen denken schlichter, als sie glauben Und sie haben Recht: Mit der einfachen Gedankenarbeit kommt der Mensch meist weiter als mit absolutem Wissen. Und man kann mit der segensreichen Wirkung partieller Unkenntnis sogar Geld auf dem Aktienmarkt machen. Börsenbroker wollen meist mit Hilfe aufwendiger Methoden hohe Gewinne erzielen. Vielleicht ist ihr Streben nach möglichst umfassendem Wissen vergeblich, denn die Laien, die in München und Chicago auf der Straße nach den Erfolg versprechendsten Aktien befragt worden waren, lagen besser als die Experten. Die nur schlecht informierten Passanten schlugen der Dax-Aktienindex um zehn Prozentpunkte und übertrafen in sechs vor acht Fällen entsprechende Fonds die von Profis gesteuert wurden ,,Ignoranz zahlt sich aus", sagt Gen Gierenzer, Chef des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung. Die Wissenschaftler nennen die Schlichtheit des Denkens ,,einfache Rekognitions-Heuristiken". Das sind die Denk- und Entscheidungswerkzeuge des Geistes. Die Börsenlaien hatten bei der Frage nach Aktien einfach die bekanntesten Namen genannt. ,,Wähle, was du kennst" ist das heuristische Gesetz Nummer eins.

Wenn von zwei Objekten das eine bekannt ist und das andere nicht, wählen die meisten fast automatisch das bekannte, und liegen oft richtig. Wer wenig Zeit zum Überlegen hat, antwortet spontan oder sucht nach Kriterien, die die Richtigkeit der Antwort wahrscheinlich machen.

"Minimiere die Zahl der Kriterien", lautet Regel Nummer zwei. Wenn die Zeit für komplizierte Überlegungen zu knapp ist, schaltet der Kopf auf Schlichtheit um und handelt nach Regel drei: ,,Wähle beim nächsten Mal die zuletzt erfolgreich angewandte Denkstrategie". Denken in Analogien ist eine der simpelsten Arten, seinen Kopf zu benutzen. Um eine Situation zu meistern reicht sie auch oft aus. Was ähnlich ist, wird ähnlich bewertet, selbst wenn bei näherer Betrachtung Unterschiede zum Vorschein kommen

Bei der vierten heuristischen Denkart wird auf das anscheinend wichtigste und hervorstechendste Merkmal eines Problems oder Gegenstandes geachtet Das hilft auch beim Wiedererkennen von Personen. Der ,,Weniger ist mehr Effekt“ habe die Forscher überrascht, aber ,,auch aus begrenzten Informationen lassen sich vernünftige Schlüsse ziehen"

Aber die Form geht nicht immer auf. ,,Ignoranz ist gut, aber nicht immer«, sagt Laura Martignon. Viele Frauen würden gern mit Sean Connery auf eine einsame Insel ziehen. Aber wenn sie erfahren, dass er manchmal seine Frau geschlagen hat, sinkt die Begeisterung. Der Kompromiss zwischen Falschentscheidungen aus Gründen unzureichender Informationen und Entscheidungslähmung wegen einer nicht zu verarbeitende Datenmenge scheint das Beste zu sein So wählen wir auch unser Partner. Wir wenden uns nicht den Erstbesten zu, testen aber auch nicht alle potenziellen Partner aus, aber es gibt noch etwas, das alle Heuristiken über den Haufen wirft: Gefühle, Affekte und Aberglaube.

Das Bauchgefühl
Wer sich bei wichtigen Entscheidungen auf Herz und Bauch verlässt, ist zufriedener und erfolgreicher. Denn allzu langes Grübeln und zu viel Wissen behindert den Entscheidungsprozess. Das haben Forscher des Max-Planck-lnstituts für Bildungsforschung in einer Studie herausgefunden. Zu lange Listen von Pros und Kontras an zu fertigen, sei in den allermeisten Fällen Unsinn, "Wir suchen zwar, mit all unserer Ratio, weiter nach Argumenten Doch finden werden wir wahrscheinlich, ohne es zu merken, nur noch solche, die unser Bauchgefühl bestätigen".

Guck nicht hin

Manchmal erkennt man schon im Vorfeld, dass sich der Ärger förmlich einen sucht, der ihn aufnimmt. Sei es, dass es Kollegen, Fremde auf der Straße, Chefs, Nachbarn, Kunden oder sonst wer sein kann. Du kannst den Ärger und das Streitpotential, das von dieser Person ausgeht förmlich riechen.

Er wartet nur auf einen Augenkontakt und der Müll beginnt.

Mein Tipp: Duck´ dich und guck´ nicht hin.

Wahrscheinlichkeits-Frage-Methode

Irgendjemand macht dir ein Angebot, und du weißt nicht, ob du es annehmen sollst. Du kannst nicht erkennen, was er damit bezwecken will? Nun biete ich dir eine Methode, mit deren Hilfe du bei der Anwendung als wahrer Hellseher dastehen kannst.

Doch nun der Reihe nach:

Jemand macht dir ein Angebot.
Du formulierst 2 Standpunkte dazu und übertreibst in beide Richtungen. Dann fragst du dich: "Was ist wahrscheinlicher?"
...und erkennst die Antwort, wie nix.

Doch nichts ist besser, als ein praktisches Beispiel:

Ein Vertreter erklärt dir ganz groß, breit und ausführlich, warum du jetzt - hier und sofort, sein einmalig, wahnsinniges Angebot annehmen solltest.

Anstatt nun hin und her zu überlegen, ob du es brauchst, stellst du die zwei entgegen gesetzten stark übertriebenen Aussagen auf.

Er ist ein Menschenfreund (der Vertreter), und von selbstloser überragender Liebe an dich. Dein Wohl liegt ihm am Herzen und sein einziges Handeln ist es, dir ein fantastisches Angebot zu unterbreiten, das dich für immer und alle Zeiten von deinem Frust befreit, und das zu einem lächerlich geringen Preis.

Oder: Er will nur die Prämie haben, die er durch deinen Abschluss bekommt. Dabei ist es ihm egal, ob die Ware zu dir passt, dich finanziell überfordert oder sogar überflüssig ist. Er will nur das Beste - für sich. Die Provision.

Nun stellst du dir die alles entscheidende Frage: "Was ist wahrscheinlicher?" und erkennst fast vollautomatisch die Antwort. (Grins)

Soll ich schon einmal...

Wenn dir irgendjemand die Frage stellt: "Soll ich schon einmal...?" (Kaffee kochen, Brötchen holen, die Daten eingeben, die Briefe sortieren, oder sonst was…) erledigen?", solltest du nicht nachdenken, ob oder ob nicht. Ob es sinnvoll ist, oder ob du ihm die Arbeit zumuten kannst.

Auf die oben gestellte Frage, kann es für dich nur eine Antwort geben: "JA, mach schon mal". Denn, wer dumm fragt und sich freiwillig die Arbeit aufhalsen will, den soll man nicht aufhalten.

Jeder - wonach er strebt.

Verwirr-Taktiken

... gegen Verbal-Attacken

Sie sind überall. Sie umzingeln uns, sie durchdringen die Gesellschaft und sie töten einem damit den Nerv. Die Miesmacher, Nörgler und Stänkerer. OK, jeder handelt so, wie er es als optimal in

dieser speziellen Situation empfindet, und kann sich verhalten, wie er mag. Aber, sie arbeiten mit dem Prinzip der Ansteckung. Je öfter uns ein bestimmtest Verhalten vorgelebt wird, je leichter gewöhnen wir uns daran und übernehmen es, früher oder später. Also pass auf, in welche Richtung du dich veränderst. Deine Stimmungen sollten nicht, von den Launen anderer Leute, abhängig sein.

Verbal-Attacken sind immer emotional orientiert. Auch wenn diese vordergründig wie Informationseinheiten oder - Fragen ("Kannst du mir vielleicht mal helfen?") aussehen, so erkennt man diese prinzipiell immer an einer leicht aggressiven Sprache oder am weinerlichen Ton (wie bei einem weinenden Kind). Höre auf deinen Bauch und du merkst es sofort.

Vorab ein paar generelle Anmerkungen zur verbalen Selbstverteidigung gegen "Verbal-Attacken".

Blöde Bemerkungen haben das Ziel zu provozieren. Provokationen sind Strategien, mit dem Ziel, den anderen klein zu halten und im Vergleich mit ihm dadurch besser da zu stehen, bzw. seine eigene Macht zu stärken (Vergl. SWG2)

Kleine Sticheleien sind Tests, wie weit man gehen kann.
Verteidige dich nicht gegen verbale Angriffe. Rechtfertigungen zeigen immer, dass der Angriff ein empfindliches Ziel getroffen hat.

Dusselige Anmachersprüche haben keinen realen rationellen Hintergrund, sondern sind immer emotional orientiert. Das bedeutet für dich, du brauchst auf den Inhalt in der Regel nicht einzugehen. Versuch es, aber wenn du nicht überzeugen kannst, dann verwirre.

Verzichte auf Logik und Vernunft, wenn du dagegen angehst. Sollten sie dir, mit ihrem penetranten Negativismus auf die Eingeweide gehen, mach es wie ich. Bekämpfe dieses idiotische Verhalten mit allen, dir zur Verfügung, stehenden Mitteln

Und das sind nicht wenige. Here they are:

offene Konfrontation. ("Was willst du eigentlich?")
Ihn lächerlich machen. ("Schau an, da hat auch einer was zu sagen")
Die Kompetenz des anderen in Frage stellen.
oder du benutzt meine ultimativen Techniken gegen Idioten, weil die o.g. Methoden nur in einem unsinnigen Schlagabtausch enden.

Angriffe kannst du vollkommen ignorieren. Überhöre sie einfach bzw. tue so, als wenn es diesen doofen Spruch gar nicht gegeben hätte. Du hast das Recht, nicht darauf einzugehen. Stelle dir immer bevor du antwortest die Frage: "Was bringt es mir, wenn darauf eingehe?" und entscheide spontan.

Ablenken ist eine weitere Methode. Erzähle einfach von etwas anderem weiter. Zum Beispiel blökt der andere dich aggressiv an: "Was haben Sie denn da schon wieder für einen Mist gebaut?" Anstatt nun eine Diskussion anzufangen, die du verliert, kannst du antworten: "Mist?? Sehen Sie mal, was wir heute für ein schönes Wetter haben." Hakt er jetzt nach "Hey, Sie lenken vom Thema ab.." - rechtfertige dich nicht dafür. Mach einfach weiter. Eventuell kannst du ja noch antworten "Blöde Sprüche verdienen eine blöde Antwort."

Fehlen dir die Worte, benutze eine der folgenden Zwei-Silben-Antworten und sage danach nichts mehr. Die könnten sein: "Aaaa ha", "So so", "Na ja", "Schade", "Sag-bloß", "Na-und?", "Ohhh-ha", "Gut-was?", "Ahh-ja" usw.

Oder antworte mit einem Sprichwort, dass absolut nichts mit dem Gesagten zu tun hat. Auf die Anmache aus Beispiel 2 könntest du antworten: "Genau. Morgenstund hat Gold im Mund" (besonders wenn es schon am späten Nachmittag ist.)

Oder antworte wie unter Punkt 4 mit einem Sprichwort. Mische jedoch 2, die nichts miteinander zu tun haben. Z.B. "Der Spatz in der Hand - Ist aller Laster Anfang". (Hier ist er vollends verwirrt)

Zweimaliges Nachfragen: Auf eine schwammige Attacke fragst du einfach mit der "Technik - Aufs Wort hören" nach. Er sabbert irgendetwas und du fragst noch einmal nach. Er sabbert noch was... und dann du: "Damit kann ich nichts anfangen. Ich habe jetzt zwei mal nachgefragt und immer

nur ausweichende, unkonkrete und unsachliche Antworten gehört. Aber ich will es Ihnen gerne noch einmal erklären..."

Recht geben: "Ich geben Ihnen Recht ...(Pause) ... wenn es ihnen dadurch besser geht."

Oder du sagst: "Ich würde mich gerne sachlich darüber unterhalten, oder haben Sie ein Problem damit?"

Recht geben und dran bleiben, ist eine andere Methode. Auf die manipulative Aussage "Sie sind aber klein kariert..." Anstatt dich nun zurück zu ziehen, um nicht klein kariert zu erscheinen, konterst du gekonnt mit folgenden Worten: "Ja genau, und aus diesem Grund bestehe ich auf ..."

Auf besonders fiese Attacken, brichst du die Kommunikation ab und wiederholst monoton "Sie haben mich beleidigt. Das muss ich nicht hinnehmen. Ich verlange, dass Sie sich entschuldigen". Gehe auf keine weitere Aussage ein, bis er sich entschuldigt hat. (Grins) Ist genial wenn noch ein paar Zuhörer dabei sind.

Diese Techniken sind u.a. gut für Mobbing-Opfer geeignet.

Chunking

Der Mensch kann sich bewusst (ohne Übung) nur 7 (plus-minus 2) Informationseinheiten gleichzeitig merken. Dazu ein Experiment: Versuche beim nächsten Einkauf einmal dir die Einkaufsliste zu merken. Bei bis zu 7 Artikeln klappt das relativ gut. Kommen aber neue hinzu, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass andere vergessen werden.

Erlebt man eine Situation, kann man sich später nur noch an 7 (± 2) Informationen erinnern. Die anderen wurden schlicht vergessen.

Nennen wir diese Informationseinheiten einfach Chunks (engl. für Brocken).

Muss man für ein neues Thema lernen, empfiehlt es sich, die Informationen auf ca. 7 Chunk-Modelle aufzuteilen. Größere Themen lassen sich so grob einteilen und besser merken. Jedes Teil kann weiter in Unter-Chunk-Gruppen aufgeteilt werden.

Oder anders herum: Viele kleine Informationen zu einem Thema, können zu Gruppen zusammengefasst werden. Damit ist das Thema leichter zu erfassen und zu merken.

Im einen Fall spricht man von Up-Chunking im anderen Fall von Down-Chunking. Chunk dir einen...

Die Voodoo-Technik

In verschiedenen Psychologie-Büchern geistert eine Geschichte herum, welche die Macht der Einbildung belegen soll:

Ein Voodoo-Priester verflucht einen Bewohner des Dorfes und steckt vor dessen Haus, in den Fußabdruck desjenigen, einen Stock. Jeder im Dorf weiß, was das zu bedeuten hat. Derjenige dessen Abdruck es ist, wird sterben. Der "Verfluchte" bekommt dies natürlich auch mit, und innerhalb einer Woche stirbt er.

Nun sagt sich jeder halbwegs vernünftige Europäer, das dies alles Blödsinn sei, und das dies in diesem unserem Land nicht möglich ist. Mag sein. Aber es ist schon erstaunlich, dass an einem Freitag den 13ten die Verkehrsunfallkurvenstatistik nach oben geht. Was mir nicht beweist, dass etwas Wahres daran sein kann, sondern dass jeder versucht an besagtem Freitag besonders vorsichtig zu fahren und dadurch "Sich selbst erfüllende Prophezeiungen" erfüllt.

Aber auch hier bei uns funktioniert diese Vodoo-Technik. Da wir natürlich niemanden damit umbringen wollen, ist die folgende Beschreibung nur von exemplarischer Bedeutung:

Am besten funktioniert es, wenn man sich mit mehreren "Eingeweihten" abspricht und das Opfer jedes mal mit den folgenden Worten begrüßt: "Hallo ... Sag mal geht's dir schlecht, oder warum

siehst du so blass aus...(oder ähnliches)." Dieses über einen längeren Zeitraum in das Opfer förmlich hinein penetriert, zeigt alsbald die entsprechende Wirkung. Er wird krank.

Also lass es.

Vermeidungstechniken

In verschiedenen Artikeln beschrieb ich wie und welche Methoden du benutzen kannst, um eine ungewollte Aufgabe abzulehnen. Und das ist gut so. Denn es könnte ja jeder kommen und dich mit Arbeit zu müllen.

Dieser Artikel beschreibt nicht eine spezielle Methode, sondern die Struktur und die Systematik in den Vermeidungstechniken. Es gibt praktisch nur zwei.

Der "Entzug deiner Person" und die "negative Gefühlsverschiebung". Beides sind die klassischen Vermeidungsstrategien.

Der "persönliche Entzug" funktioniert ganz einfach: Verpiss dich einfach, wenn die Arbeit verteilt wird. Sei nicht da und es bekommt ein anderer sie aufgebrummt.

Bei der "negativen Gefühlsverschiebung" muss der andere sich hinterher (nachdem er sich mit dir auseinander gesetzt hat) schlechter fühlen, als vorher. (Siehe das Beispiel mit dem "Kleinen Chef")

Möge die Macht mit dir sein.

Eigenlob stimmt

In dem Artikel "Die Macht der Worte" zeigte ich auf, dass wir alles, was wir so denken, auch artikulieren bzw. beim Sprechen nicht unterdrücken können. Alles was wir denken, dringt über die Körper-Geist-Einheit nach draußen. Oder es erfordert eine große Anstrengung diese zu unterdrücken.

Genau wie sich bestimmte Gefühle in einer ganz bestimmten Körperhaltung repräsentieren, und umgekehrt auch beeinflussen lassen, so funktioniert dies auch mit der Sprache.

Spreche immer schlecht und negativ, so bekommst du genau das, worüber du sprichst.

Sprichst du immer über eine unangenehme Eigenschaft von dir zu anderen, so fällt diese ihm auch auf. Klasse finde ich auch immer solche Sprüche, wenn man unangemeldet bei jemanden zuhause erscheint: "Entschuldige, wie es hier aussieht..." Usw. usf.

Diese Sprüche fokussieren sozusagen die Wahrnehmung auf den unerwünschten Zustand. Das Gegenteil vom dem was erreicht werden sollte, ist eingetreten.

So verhält es sich auch auf der psychologischen Ebene.

Sagst du immer zu dir selbst, wie klein, hässlich und ungeschickt du bist, so verstärkst du immer mehr deine Nervenbahnen im Gehirn in diesem Bereich. Der perfekte Weg zum Looser.

Deswegen meide negative Bemerkungen wie die Pest. Sie vergiften dich und dein Leben. Unausweichlich. Deswegen auch mein Tipp aus den frühen EP-Artikeln: Vermeide sinnlose Schwachsinnsdiskussionen. Sie bringen nichts.

Doch nun zur Überschrift: Denken - Sprechen - Handeln ist eine logische Kette. Denkst du gut, positiv und aufbauend von dir, dann sage es dir auch, sooft du nur kannst. Aber hier herrscht auch die Vermeidungsregel der "Suppenwürfelgrößen-Denker", die besagt: "Eigenlob stinkt" und sollte deswegen vermieden werden.

Ich sage: "Unterdrückst du wegen schwachsinniger gesellschaftlicher Regeln deine Äußerungen, dann unterdrückst du dich selbst."

Deswegen suche dir ein paar Freude und baut euch gegenseitig auf.

Der Schauspiel-Effekt

Du wünscht dir eine besondere Fähigkeit oder eine neue Verhaltensweise? Dies könnte alles mögliche sein. Egal, ob du besonders gut eine Verhandlung führen willst, oder lernen möchtest, wie man einen Auflauf kocht. Die Fähigkeit eine Diät durchzuhalten, einen Vortrag vorzubereiten, mit dem Rauchen aufzuhören oder einfach nur gekonnt nach einer Gehaltserhöhung zu fragen, sind auch Fähigkeiten und Verhaltensweisen, die du beschleunigt lernen kannst. Der perfekte Weg dahin ist ein mehrstufiger Prozess.

Eigne dir so viel Wissen wie möglich dazu an. Visualisiere in allen Einzelheiten, wie es wäre, wenn du diese Fähigkeit schon hättest. Wie würde deine Umgebung reagieren? Wie fühlt es sich an? Was würdest du tun?

Suche dir jemanden, der diese Fähigkeit schon besitzt und einsetzt. Lerne von ihm. Was denkt er? Was sagt er wie - zu sich und zu anderen? Wie bereitet er sich vor? Welche Ressourcen benutzt er? Wie spricht er über sich und seine Fähigkeiten? Welche Meinung hat er von sich? Wie bewegt er sich? Was stellt er sich vor? Was macht er in welcher Reihenfolge? Bringe so viel und so genau wie möglich in Erfahrung.

Tue so, als ob du die gewünschte Verhaltensweise oder Eigenschaft schon besitzt. Spiele eine Rolle wie ein Schauspieler und es wird so kommen, wie du es haben willst. Unausweichlich. Und wenn du ein Problem damit hast, so zu tun, weil du unbewusst weißt, dass du z.B. diese spezielle Fähigkeit nicht besitzt, dann versuche den unbewussten Wächter im Kopf mit folgender mehrschrittigen Stufentechnik zu überlisten: Stelle es dir erst nur vor. Sage dir "Ich bin jemand, der X (X = das gewünschte Verhalten) beherrscht." Fällt dir auch das schwer, schwäche es ab. "Ich kann X bald beherrschen" oder "Ich lerne gerade X zu können". Sehe das "bald" so, als wenn du X in kurzer Zeit beherrschen kannst. Schließlich bist du doch lernfähig...oder?
Rede nicht darüber, sei kein Schwätzer, tue es einfach.

Maulwurf-Methode

Mit meinem CoAutor (Ja, es gibt noch mehr von meiner Sorte) diskutierte ich die neuen Artikel. Dabei kamen wir darauf zu sprechen, wie man gute Informationen beschaffen kann. Dabei fiel uns ein Buch ein: "Ganz unten" von G.Wallraff (hieß der so?)

Egal, uns interessierten die Methoden, die er benutzt hat, denn sie funktionieren auch heute noch.

Exemplarisch nennen sie hier die Maulwurf-Methode.

Im einzelnen funktioniert sie so:

Sich ruhig verhalten, überall herumwühlen, alles untergraben, sich blind stellen und wenn sich ein Wurm rührt (Die Info kommt) - sofort zuschlagen... ohne zu zögern und dann weg.

Das digitales Spatzenhirndenken

... im Bild-Zeitungs-Stil.

Nun predige ich, dass "Alles mit allem" zusammenhängt, und dass man die Komplexität der Welt nur noch schwer erfassen kann. Im Puzzledenkmodell und anderen Artikeln (meistens wenn ich auf kleinen Chefs herum hacke) prangere ich immer das oberflächliche Denken und Entscheiden an, und dass man sich Gedanken über seine Handlungen machen soll.

OK. Aber alles kann auf verschiedene Sichtweisen betrachtet werden. Jetzt hier die andere:

Sehe alles in einer Schwarz-Weiß-Ansicht.

Willst du deine Meinung in einer Gruppendiskussion durchsetzen, biete immer eine Pro- und Kontra- Situation an. Eine extrem schlechte und eine extrem positive.

Nicht mehr. Die Spatzenhirne können es sowieso nicht erfassen, worüber du dir in deiner Genialität das Hirn zerbrichst. Also überfordere sie nicht. Sie haben es dann leichter zu einer Entscheidung zu kommen.

Es ist die gängige Methode in der Politik.

In der Bildzeitung wird diese Technik perfekt angewandt. In Spatzenhirnhäppchengröße (so klein und so extrem wie möglich) angeboten, versteht es jeder. Also nutze sie und mach dir keinen moralischen Kopp.

Entspannung und Schlafstörungen

Kennst du es? Du liegst im Bett und kannst nicht einschlafen, weil deine Gedanken immer wieder abschweifen und du über vergangene und/oder zukünftige Probleme grübelst?

Wenn nicht, sei froh und suche dir einen anderen Artikel. Wenn aber doch, dann versuche es mal mit folgender Methode:

Lege dich bequem in deiner liebsten Schlafposition hin. Atme regelmäßig ein und wieder aus. Konzentriere dich auf deinen Atem. Spüre wie die Luft in dich ein und wieder ausströmt und versuche die Luftstromgeräusche in Gedanken nachzubilden. Da du bewusst nur einen Gedanken zurzeit halten kannst, hören schlagartig die Grübeleien auf.

Da das ganze so langweilig ist, wie nur was, knackst du einfach weg. Probier es mal.

Dies hat absolut nichts mit einem autogenen Training oder ähnlichem zu tun. Es ist einfach nur eine Ablenkung, die funktioniert.

Bluff dich schlau

Es war einmal ein Dorfdepp. Dieser hatte es leid, immer nur der Depp zu sein, und er ging zu einem Weisen und klagte ihm sein Leid. "Egal was ich tue, selbst wenn ich nur den Mund aufmache, brüllen alle vor Lachen. Was kann ich tun, damit mich meine Mitmenschen als gleichwertigen Menschen anerkennen? Ich kann dies nicht mehr länger ertragen!"

Der Weise gab ihm einen Rat: "Wenn jemand etwas zu dir sagt, zweifle es an. Verlange Beweise. Lass es dir haarklein begründen."

Der Depp verstand nicht, aber da er verzweifelt genug war, probierte er es aus. Kam jemand und sagte "Schönes Wetter heute..", zweifelte er es an. "Schön? Was ist daran schön, wer behauptet das? Beweise es. Im Vergleich womit?." Das konnten natürlich nicht viele, weil oft die Aussagen Verallgemeinerungen sind, über die sich die wenigsten Leute Gedanken machen. Und so zwang er sie zum Nachdenken.

Immer wenn sie etwas sagten, zweifelte er es an und zwang sie dadurch zum eigenen Nachdenken. Nach einiger Zeit änderte sich ihre Meinung über den Depp. Er war eigentlich sehr weise.

Nenne es beim Namen

Du weißt es: Das Ziel hinter allen Zielen ist "Sich öfter besser und weniger oft schlechter zu fühlen". Und bei der Zieldefinition haben wir gelernt, dass man sein Ziel exakt benennen soll.

Aber auch bei dem, was man los sein will, sollte man ganz klar definieren, was es ist. Kein Schönreden, keine wachsweichen Ausreden. Belüge dich nicht selbst.

Geht dir z.B. deine Freundin auf den Keks und du willst nicht mehr. Dann sage es dir knallhart : "Die Nuss geht mir auf den Sender. Ich will nicht mehr." Statt... "Naja... irgendwie funktionierte es nicht mehr so gut... mal sehen... vielleicht sollte ich mal schauen, ob sich nicht..." usw. und dann handele.

Eine exakte Benennung schafft Klarheit. In jede Richtung.

Move On - mit absoluter POWER

Manchmal ist man begeistert. Dann geht alles wie von selbst. Aber schafft man es immer begeistert zu sein?

Unser Potenzial ist die Summe aller Fähigkeiten und die eingesetzte Energie (=Ressourcen). Die meisten Menschen versuchen mit den geringsten Ressourcen den maximalen Gewinn aus einer Handlung herausholen zu wollen. Prima gedacht, höre ich dich nun triumphieren.

Doch jetzt erst einmal ein Gedankenexperiment: "Was ist leichter? Eine 100 Kilo-Hantel oder ein Kopfkissen hoch zu werfen? "Na klar..." antwortest du, "...ein Kissen" - Stimmt. Doch warum? Weil ein Kissen leichter ist? Falsch, denn damit gibst du dem Kissen oder der Hantel eine Macht, die sie nicht haben. Nein, das Kissen geht leichter, weil du bei einem Kissen noch genug Kraftreserven hast. Du bist noch nicht an deiner Leistungs- bzw. Kraftgrenze.

Nun eine zweite Frage: "Wenn du etwas erledigen sollst, geht es leichter - wenn du dich mental gerade so müde durchs Leben schleppst, oder - wenn du voller Power und Energie, also auf einem geistigen HOCH bist?" Nun? Ich denke in einem powervollen Zustand geht es leichter.

Deswegen, halte dich auf einem hohen Motivationsniveau. Spreche schneller, lauter und setze deinen Körper ein. Gestikuliere, atme tief und fühle dich frei. Dann gelingt dir vieles einfacher.

Denke immer an das Energiegesetz: "Alles, worin du deine Energien steckst, das wird größer. Egal welche Fähigkeit du nicht mehr benutzt, du wirst sie früher oder später verlieren."

Kommt dir eine Idee, dann setze sie sofort um. Jetzt. Mache eine Gewohnheit daraus.

Ein weiterer Fallstrick auf dem Weg, zu einer dauernden Motivation ist der Vergleich mit anderen. Lass den Unsinn. Bei jedem Vergleich konzentrierst du dich meist nur auf deine Schwächen, sofern du nicht 120% über dem Durchschnitt liegst. Und das ist Gift fürs SWG. Deswegen vergleiche deine Leistungen nur mit dir selbst, bzw. mit deiner gestrigen Leistung. "Was hab ich heute im Vergleich mit gestern mehr dazugelernt?" oder so. Und erkenne, dass du besser geworden bist. Du Großer, Schlauer, Schöner... du Genie.

Der letzte Punkt ist: Benutze die Doppelmotivationstechnik. "Hin auf Positives - und weg von Negativem" Mach dir klar was es dir bringt, wenn du dich anstrengst, und mach dir in aller Härte, Deutlichkeit und Brutalität klar, was es dich kostet, wenn du so bleibst wie du bist. Erzeuge starken eigenen inneren Druck (von Neg.) und einen starken Sog (auf Pos.). Solltest du nur einen Weg wählen, arbeitest du nur mit halber Kraft.

Zur Verdeutlichung benutze ein mentales Bild: Hinter dir brennt es fürchterlich. Du rennst weg. Doch wohin? Versteckst du dich hinter einem Strohberg? Oder rennst du so schnell es geht und springst in einen Swimmingpool?

Du kannst alles lernen und tun, wenn du nur bereit bist den Preis dafür zu bezahlen. Permanente Brechreize bekomme ich immer, wenn mir andere Menschen mit kläglicher, fast weinerlicher Stimme verkünden: "Dies kann ich nicht, und jenes ist nicht mein Ding", "Das liegt mir nicht.", "Dafür habe ich kein Talent..." Mag sein, aber mit ein wenig Energie, Zeit und Einsatz kann man zumindest Durchschnitt werden. Man muss halt den eigenen Arsch mal aus dem Sessel bewegen und etwas dafür bzw. dagegen tun. Aber lamentieren und sich in Selbstmitleid herum wälzen ist ja einfacher. (Würg...) Ehrlicher wäre es, selber die Verantwortung zu übernehmen und zu erkennen. "Ich bin zu FAUL dies zu tun!!"

Nun, um wieder zum Anfang zu kommen, wie erreicht man es, immer motiviert und begeistert zu sein? Klar, durch Gewohnheit und durch Referenzerlebnisse ("...damals konnte ich es, also kann ich es wieder"). Wenn du zögerst, erkenne, dass du es bist, der dich selber daran hindert, aktiv zu werden. Der innere Schweinehund. (wenn dir diese Vergleiche gefallen), oder der Zombie.

Einen Effekt, möchte ich dir noch beschreiben. Du kennst ihn. Er ist so banal, dass ihn keiner beachtet. In der Psychologie nennt man dies SOZIALE MOTIVATION. Und es ist genial.

Angenommen du hast noch nie gejoggt, und willst damit anfangen. Wie weit kannst du alleine an einem Stück rennen? Und nun die zweite Frage: Wie weit kannst du mit einem guten Freund zusammen, an einem Stück rennen? Nun? Wahrscheinlich weiter.

Ein zweites Beispiel: Sport: Welches Fußballspiel wird von den Spielern als besser empfunden? Eins, bei dem niemand zusieht oder eins bei dem Tausende begeisterter Zuschauer den Spielern zujubeln und diese anfeuern?

Allein das Wissen, beobachtet und bewertet zu werden, setzt mehr Energien frei. Beobachte dich selbst und führe ein Motivationstagebuch, weihe einen Freund/in ein, er/sie soll dich beobachten und positiv beeinflussen (...doch wähle ihn/sie weise, denn sonst machst du dich wieder abhängig von dem Lob, eines anderen Menschen)

Du entscheidest. Das Zauberwort heißt: "Handle jetzt. MOVE ON". Benutze es sofort, wenn du erkennst, dass du die Verhaltensweise des Zögerns erkennst.

Du schaffst es. Tue es... Jetzt.

Gruppendynamische Prozesse verbalisieren

Vom Yeti her weißt du noch, der Mensch ist ein Herdentier und verlangt nach einem Führer, der ihnen alles sagt, weil sie ja nicht selber denken wollen. Schön und gut. Du solltest die Führerschaft anstreben. Zum einen weil du den Hammeln einen großen Gefallen tust, und zum anderen dir selber, weil du ja als "Leader" höher angesiedelt bist.

Doch, nun fragst du dich bestimmt, wie du das anstellen sollst, weil du ja gar keine Führungsqualitäten besitzt. Stimmt´s? Mach dir nichts draus, die meisten Chefs und Manager haben auch keine. Und macht es ihnen etwas aus? Nein! Weil man mit Hammeln eben kein Mitleid hat.

Nun, ein ultimativer Weg die Führung einer Gruppe zu übernehmen ist folgender:

Erkenne wohin die Gruppe von alleine strebt. Es sind gruppendynamische Prozesse, welche die Gruppe irgendwo hin treibt. (Gruppenverhalten und -Zwang) Und - wenn du es erkennst und die Vorboten richtig gedeutet hast, und sie kurz davor ist sich in Bewegung zu setzen, verbalisiere es. Sprich es aus.

Doch nun wieder eins meiner unvergleichlichen Beispiele:

Ihr sitzt im Büro und alle ärgern sich über das schlechte ...(irgendwas). Man schaukelt sich gegenseitig hoch, und langsam schwappt die Stimmung über. "Man sollte sich beschweren gehen..." Einer zuckt oder steht zufällig auf...dann... - dein Einsatz: "OK!!! Los gehen wir!" und du bist der informelle Führer der Gruppe geworden. Mit einem "OK!!! Los gehen wir!". Wenn sich niemand meldet, und Widerspruch einlegt, haben alle dies akzeptiert. Vielleicht musst du dies 2-3x wiederholen, aber spätestens danach, hat jeder Depp gerafft, wer das Sagen hat.

DU natürlich.

Der innere Dialog.

Wir schwätzen ständig in Gedanken mit uns selber. Keine Sekunde steht die Plappermaschine still. OK, da man diese nur schwer abstellen kann (es geht im "Autogenen Training", und unter Hypnose) sollten wir versuchen unsere inneren Dialoge so zu modifizieren, dass diese uns helfen und nicht behindern. Doch vorher noch ein paar Erklärungen.

Ich brauche es dir nicht bestimmt nicht zu erzählen. Die meisten unserer inneren Dialoge sind negativer Natur: "Das geht bestimmst schief", "Was das wohl wieder kostet?", "Immer muss mir das passieren!" und auch wenn wir gefragt werden wie es heute auf Arbeit (oder sonst wo) war, geben wir die Antwort: "Nicht schlecht", "Es geht so"(selbst wenn der Tag relativ gut war) oder sonstiges "Herab-Ziehendes".

Doch zurück zu unseren Gedanken. Wir könnten uns nun seitenweise darüber auslassen, warum dies so ist, jedoch bringt es uns keinen Deut weiter. Konzentrieren wir uns lieber auf unser Ziel:

Wie kann ich meine Selbstgespräche so verändern, dass ich mich frei entfalten und nicht eingesperrt, wie in einer Zigarrenkiste, fühle?

Ganz einfach: Verändere

was du zu dir sagst, oder verändere
wie du es zu dir sagst.
Oder beides zusammen. (Ist am effektivsten.)

Zu 1.
Benutze andere Worte. Spreche positiv mit dir.
Ein Wort der Warnung sei hier angebracht. Solltest du nun einwenden, dass "Positives Denken und Sprechen" = Naivität und eine Selbsttäuschung, und dass "Negatives Sprechen und Denken" = Realismus seien, dann tue mir und dir einen Gefallen und lies diese Seiten nicht. Danke.

Zu 2.
Wenn du die Art und Weise wie du zu dir sprichst änderst, dann beeinflusst du damit auch deine Gefühle. Frage: Wo sind deine "inneren Dialoge" angesiedelt. "Hörst" du diese Stimme im Kopf, oder so, als wenn jemand mit dir spricht. Oder von oben , oder wie?

Versuch diese Stimme gedanklich in deine Kehle zu legen, so als ob du richtig sprechen würdest. Noch besser - rede laut. Dadurch erkennst du, dass du der Urheber dieser Gedanken und Sprüche bist. Und du kannst sie ändern. Oder wer sonst?
Einen habe ich noch:

Funktioniert beides nicht so richtig, dann benutze die Musikmethode. Singe oder summe eine Melodie (laut oder nur im Kopf) Da das Bewusstsein nur einen Gedanken verfolgen kann, hast du die unangenehmen Gedanken verdrängt. So einfach ist es. Bitte schön.

Ich bin heute ein Hauptgewinn

Ich traf mal so eine Sabbertasche in einer Kneipe, und er laberte mich voll. Ich kannte ihn schon flüchtig vom Sehen. "Schau dich mal um... " lallte er zu mir herüber, "...was hier für Hauptgewinne herumlaufen..." (er meinte die Mädels) "...und zu Hause sitzen nur die Trostpreise." Meine Antwort lag mir auf der Zunge, die ich dann aber für mich behielt. "Was der doch für ein Glück hat. Er hat wenigstens einen Trostpreis zu Hause. Aber seine Frau hat nur eine NIETE". (Doch dies nur nebenbei als Einleitung)

Und doch ließ mich der Gedanke nicht mehr los. "Hauptgewinne" ?????

Was ist dies für ein starker Gedanke, wenn man morgens aus dem Haus geht. "Heute bin ich für irgendjemand ein Hauptgewinn." Man beginnt den Tag ganz anders, begegnet den Menschen auf eine freundlichere Art und Weise und versucht den zu entdecken, für den man ein Hauptgewinn ist. Man entdeckt ganz andere positive Eigenschaften an den Kollegen und Menschen, denen man über den Weg läuft.

Also: "Heute will ich für jemand ein Hauptgewinn sein".

Verzichte auf Erklärungen

...wenn du Forderungen stellst oder ablehnst.

Fragt dich jemand, ob du ihm etwas besorgen kannst, oder aber heute Abend einmal den Babysitterjob (oder sonst was) übernimmst, dann überlege ob du willst, oder ob nicht. Und dann sage JA oder NEIN.

Bei einem NEIN, begründe es nicht. Das mag sich zwar hart und unhöflich anhören, aber sobald du auch nur andeutest, dass dir dein NEIN unangenehm ist, versucht der andere dich zu belabern, bist du entnervt "JA" sag es. Du sollst jetzt nicht zu jedem so hart sein, aber wenn du merkst, dass du über den Tisch gezogen werden sollst, bleib hart.

Wer vorab erklärt, erweckt den Eindruck, sich permanent zu entschuldigen. Und wer sich entschuldigt, fühlt sich im Unrecht, und sollte deswegen die Chance bekommen, dieses wieder gut zu machen.

Sage was du willst. Und will was du sagst. Und stehe dazu. Punkt.

Beseitige was dich behindert

OK, ich habe oft gesagt "Konzentriere dich nur auf deine Stärken, und nicht auf deine Schwächen", und doch solltest du genau wissen, was dich behindert bzw. begrenzt.

Denn was nützt es den größten Motor einzubauen, wenn die Bremsen und Radlager eingerostet sind? Nichts!

Deswegen erkenne was bzw. wer dir im Weg steht, dich behindert und beseitige "das Problem" (wenn es denn ein Problem ist) und dann wird sich der Erfolg, wenn alle anderen Faktoren stimmen, fast automatisch einstellen.

Der Angstgegner

Ein "Angstgegner" ist jemand, gegen den man immer verliert, selbst wenn man besser ist. Es ist ein psychologisches Problem.

Im Berufsleben gibt es Menschen deren Gegenwart in uns ein Gefühl von Gehemmtsein und Unsicherheit auslöst. Meistens geht diese "Angstgegnerschaft" auf nur ein oder zwei Begebenheiten zurück, in denen eine solche Person tatsächlich überlegen war, oder als überlegen empfunden wurde. Aber wir haben es generalisiert und uns als grundsätzlich unterlegen anerkannt.

Um die typischen Stress-Symptome auszulösen, reicht häufig allein der Gedanke an die Person (sie muss nicht einmal physisch anwesend sein) schon aus. Diese innere Vorstellung ist es auch, welche die mentale Blockade auslöst, wenn man real auf seinen ,,Angstgegner" trifft. Solche inneren Bilder geben die Wirklichkeit verzerrt wieder.

So wird ein Angstgegner mental als größer als in der Realität und oberhalb der Sehachse gesehen, so dass man zu ihm oder ihr ,,aufschauen" muss. Das löst ein Gefühl von Bedrohung und Unterlegenheit aus. Mit der entsprechenden Technik ist es möglich, diese "vitalen Ideen - Attribute" zu verändern.

Bei einem NLP Trick wird das innere Bild verkleinert, nach unten geschoben und damit die mentale Blockade gelöst. Wenn dies geschehen ist, schrumpft der ehemals übermächtige Angstgegner zurück auf seine reale Größe. Sie wird nicht mehr als bedrohlich empfunden.

Eine interessante Tatsache in diesem Zusammenhang ist, dass die Größe, mit der andere Menschen im Inneren abgebildet werden, nicht willkürlich gewählt wird. Man hat herausgefunden, dass Führungskräfte ihre Angestellten oftmals kleiner einschätzen, als diese tatsächlich sind. Mitarbeiter dagegen schätzen ihre Vorgesetzten häufig größer ein. Die subjektive "Größe", die man einem Menschen innerlich zuschreibt, hat demnach eine tiefere psychologische Bedeutung.

Ob dies natürlich ausreicht, um seinen Angstgegner zu bezwingen, sei mal dahin gestellt. Aber es ist ein erster Schritt, um eine Person oder Situation wieder in die Stellung zu bringen, die uns hilft besser damit umzugehen.

Der Verlierer-Sog

Da sind sie schon lange an der Macht. Die kleinen Chefs, Abteilungsleiter, Manager usw.

Und auf einmal ist Schluss und sie sausen bis nach unten ganz durch. Und jetzt das Wichtigste: Sie sind wie Ertrinkende. Sie greifen nach allem um sich. Wahllos.

Deswegen: Distanziere dich von Verlierern und Absteigern sofort und so weit wie möglich.

Der Lebenskampf

Wenn wir (wie in "The Game" beschrieben) davon ausgehen, dass alle deine Gegner sind, dann sollte man Idealerweise einige Sicherheitspunkte beachten. Einer davon ist: Biete dem Gegner einen oder mehrere Schwachpunkte an, der/die eigentlich keiner ist/sind. Damit kannst du dann nicht in die Enge getrieben werden.

Du vermeidest durch die Offenlegung deiner Schwachpunkte, dass du damit nicht manipuliert werden kannst. Gleichzeitig tust du so, als hättest du einen, der aber in Wirklichkeit keiner ist, eher im Gegenteil. Dein Gegner wiegt sich in Sicherheit und du kannst ihn näher studieren.

Und rumms - setzt bei dir das unwiderstehliche Grinsen ein, wenn du merkst, da versucht dich der Kasper mit einer deiner Schwächen zu manipulieren. Du gehst zum Schein drauf ein, lächelst wenn er erkennt er hat einen Fehler gemacht, und schiebst ihm einfach das (mentale) verbale Messer rein.

Freundlich aber tödlich. Wenn du ihn nämlich nur anstichst, sinnt er auf Rache. Bedenke das.

Keine 2. Chance. Oder sehe es als Spiel.

Das Universalmittel gegen unangenehme Gedanken

Wenn dir ein Gedanke unangenehm ist, dann denke ihn nicht.
Sollte dir dies nicht gelingen, dann verändere ihn, bis du ihn problemlos ertragen kannst

Das Universalmittel gegen unangenehme Ereignisse

Sollte dir ein Ereignis unangenehm sein, so ändere es.
Solltest du dies nicht können. Entferne dich davon.
Geht auch das nicht, ändere deine Einstellung, bzw. deine Gedanken dazu.

Deine einmaligen Fähigkeiten

Jeder Mensch besitzt gewisse Fähigkeiten, die er nutzen kann um sich selber zu beeinflussen, zu steuern und um sein Innenleben zu gestalten, dass es für ihn und seine Ziele nützlich ist. Wir gehen jetzt einmal auf einige allgemeine Fähigkeiten ein, die jeder Mensch besitzt. Manche sind banal, andere selbstverständlich. Aber immer sind es Fähigkeiten, die uns nutzen können, ein angenehmeres, erfülltes Leben zu führen.

Erarbeiten wir erst einmal der Reihe nach, welche dies sind, und dann, wie wir diese Fähigkeiten benutzen können.

Die Fähigkeit zur Phantasie und zur Imagination
Jedes Kind besitzt die Fähigkeit zur Phantasie. Es kann sich Dinge vorstellen und in sich "mentale Bilder" erzeugen. Diese Fähigkeit bleibt erhalten, obwohl mache Erwachsene meinen sie hätten sie verloren. Dies geschieht durch die digitale Denkweise, die in unseren Schulen vorherrscht. Dort wird der Schwerpunkt auf die Logik gelegt. Wer am besten über ein Thema reden kann, bekommt die besten Noten, und nicht, wer ein Thema richtig verstanden hat.

Diese Fokussierung des Denkens über kausale Zusammenhänge, über Formeln und über abstrakte Denkmodelle geht auf Kosten der Phantasie. Aber dennoch ist sie vorhanden. Auch wenn viele meinen, sie hätten keine Phantasie und kein bildliches Vorstellungsvermögen. Aber jeder der einen Freund wieder erkennt, wenn er ihn ein paar Jahre nicht gesehen hat, besitzt ein mentales Bild von ihm im Kopf. Er kann also gedankliche Bilder "sehen" und diese mit der Wirklichkeit vergleichen.

Die Fähigkeit der Erinnerung
Das Gehirn ist das Lernorgan schlechthin. Es ist seine primäre Aufgabe zu lernen, damit sich der Mensch in der Umwelt besser zu Recht finden kann.

Wenn ein Krokodil oder ein Vogel geboren wird weiß es/er alles, was es/er benötigt um überleben zu können. OK es/er muss noch wachsen und einige Fähigkeiten üben, aber im Prinzip sind alle

Kenntnisse, die es/er benötigt fest im Gehirn verdrahtet. Ganz anders der Mensch. Er muss fast alles erlernen um in den verschiedenen Umgebungen zu Recht zu kommen.

Er kann lernen und dieses Wissen auch nach Jahren wieder abrufen. Vielleicht gelingt es ihm nicht auf Anhieb, aber dennoch ist es vorhanden. Ein wenig Übung und schon kommt es wieder machtvoll zum Vorschein. Selbst nach Jahrzehnten, kann er bei seinem alten Kenntnisstand einfach wieder anknüpfen, und dort weiter lernen.

Außerdem besitzt unser Gehirn ein fast unerschöpfliches Aufnahmevermögen. Fast alles was wir je erlebt haben, ist irgendwo darin enthalten. Erleben wir etwas, sucht es fast vollautomatisch nach Erinnerungen, die dem aktuellen Erlebnis entsprechen und serviert uns prompt die Gefühle, die wir damals in dieser Situation hatten.

Die Fähigkeit seinen mentalen Fokus zu setzen
Befragt man nach einem Verkehrsunfall 5 Zeugen, bekommt man meistens 5 verschiedene "Interpretationen" des Ereignisses. Je nach Persönlichkeit, eigenen Prioritäten und Vorlieben hat jeder bei dem Unfall auf etwas anderes geachtet.

Wir nehmen die Umwelt nicht wie eine Videokamera wahr, sondern eher wie ein Scheinwerfer, der bestimmte Dinge punktuell beleuchtet. Wir konzentrieren uns, weil das Bewusstsein, nur ca. 5-8 Dinge gleichzeitig beachten kann, auf eben diese 5-8 Aspekte. D.h. wir selektieren die Informationen. Wir setzen unseren mentalen Fokus auf das, was uns wichtig ist oder uns aus irgendeinem Grund interessiert.

So ist es auch zu erklären, das zwei Besucher derselben Party, diese entweder stinklangweilig oder unheimlich toll fanden.

Die Fähigkeit zur Distanzierung oder Assoziierung
Von unangenehmen Nachrichten Abstand zu nehmen und reinen Gewissens sagen zu können: "Das hat absolut nichts mit mir zu tun!" oder "Das ist nicht mein Problem!" ist einen weitere Fähigkeit, die wir besitzen.

Erinnerungen können auf verschieden Arten existieren. Zum einen voll assoziiert mit allen beteiligten Gefühlen. D.h. so als wenn sie gerade stattfinden oder auf eine distanzierte Weise. Dabei erlebt man seine eigene Erinnerung, z.B. wie in einem Fernsehfilm.

Anders herum kann man bei einer Vorstellung penetrant nachfragen. "Wie würde ich reagieren?", und sich dann auch noch voll intensiv hinein steigern.

Dies führt dann zu einer weiteren Fähigkeit. Nämlich die...

Fähigkeit so zu tun "als ob"
Steigert man sich mental in eine Vorstellung voll assoziiert herein, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass man die Gefühle, die dort real auftreten würden, schon bei der Vorstellung erleben kann.

Kinder können dies perfekt. Sie spielen und tun so "als ob". Während des Spieles sind diese Erlebnisse für sie real.

Aber auch Erwachsene habe die Fähigkeit so zu tun "als ob" sie jemand anderes wären, oder etwas anderes machen könnten.

Diese Fähigkeit mag im Moment etwas banal und überflüssig aussehen, aber es ist mit einer der entscheidenden Möglichkeiten, die wir besitzen um unser Leben zu ändern.

Die Fähigkeit zur Rationalität und zur Logik
Der Mensch hat die Fähigkeit zum kausalen Denken und zur Logik. Er kann "Dinge" analysieren, logische Schlüsse aus seinen Überlegungen ziehen und Ergebnisse vorhersagen.

Wenn er sich gefühlsmäßig von den Ereignissen distanziert, kann er rationell anfangen, über diese Ereignisse nachzudenken.

Dies geschieht meist mit der folgenden Fähigkeit. Mit der...

Die Fähigkeit zur inneren Rede und zum inneren Dialog
Sprache ist eng an das Bewusstsein und an die Rationalität gekoppelt. Sie sind praktisch eine Einheit. Wenn wir bewusst über ein Thema nachdenken, dann geschieht das meist in gedanklichen Worten. Über eine innere Rede, einen inneren Dialog, verarbeiten wir die bewussten Gedanken.

Entscheidungen werden oft über einen inneren Dialog getroffen. Wir wägen die Vor- und Nachteile ab, diskutieren mit uns selber, und dies führt dann fast automatisch zur nächsten Fähigkeit.

Die Fähigkeit Entscheidungen zu treffen
Die logische Folge zu den Fähigkeiten "den persönlichen Fokus zu setzen" und den "inneren Dialog", führt dann meist zu einer Entscheidung. Wir treffen eine Wahl, wie wir uns in Zukunft verhalten wollen. Und wir haben diese Wahl immer, auch wenn einige "Sachzwänge" und manchmal unsere Umgebung uns glauben machen wollen, wir hätten keine.

Aber wir können uns immer entscheiden, wie wir leben wollen. Das einzige was uns manchmal daran hindert, sind die Vorstellungen über die Folgen, unserer Entscheidung. Aber auch darüber entscheiden wir selbst.

Die Fähigkeit flexibel zu reagieren
Wenn wir die freie Wahl der Entscheidung haben, dann können wir flexibel auf Ereignisse reagieren. Wir können die Art und Weise der eigenen Reaktionen frei wählen. Es steht uns frei, eingefahrene Verhaltensweisen zu verlassen und etwas ganz Neues zu versuchen. Wir können immer nach neuen Wahlmöglichkeiten suchen, diese erkennen und wahrnehmen. Oder einfach ausprobieren. Was sollte uns daran hindern?

Die Fähigkeit zu abstrahieren und zu spezifizieren
Reden zwei Personen über Autos, so können sie über ein breites Spektrum reden.

Sie können sehr abstrakt über Autos reden. Das geht vom eigenen Auto über generelle Transportmöglichkeiten zur Fortbewegung schlechthin. Auf der anderen Seiten könnten sie immer spezieller vom BMW, zum 5er Modell, zur Motorkonstruktion bis hin zur Legierung der Kolben philosophieren und dennoch immer beim Thema Auto bleiben.

Das Thema bietet, wie alle anderen Themen auch, das gesamte Spektrum vom generell abstrakten Zweck bis hin zur winzigsten Kleinigkeit. Und immer könnte man noch abstrakter oder spezieller werden, je nach Wunsch.

Die Fähigkeit der Körperwahrnehmung
Eine weitere wichtige Fähigkeit ist die Körperwahrnehmung. Oft vernachlässigt, können wir unseren Fokus jederzeit auf unseren Körper richten und uns fragen, wie wir uns fühlen. Wir erkennen wie wir sitzen, stehen, atmen, uns bewegen, wie warm uns ist usw. usw. Diese Wahrnehmung unseres Körpers bringt uns zu der Erkenntnis. "Wie fühle ich mich?" Über die direkte Körper-Geist-Einheit zu der folgenden Fähigkeit ...

Die Fähigkeit Gefühle zu erkennen
Gefühle sind immer vorhanden. Auch wenn wir diese bewusst nicht immer wahrnehmen. Egal was wir über die Sinne erleben bzw. bemerken, es wird immer mit Gefühlen versehen. Und immer gehen unterscheidbare Gefühle mit einem unterscheidbaren körperlichen Zustand synchron, den wir mit der Fähigkeit der Körperwahrnehmung, an uns und anderen, erkennen und definieren können.

Die Fähigkeit die Dinge zu bewerten, wie ich es will
Wenn mir jemand eine Beule ins Auto fährt, ist das gut oder schlecht? Viele sagen spontan: "Das ist schlecht". Doch warum? Wenn ich dadurch einen neuen Kotflügel bekomme, weil der alte sowieso verbeult war, dann ist das wieder gut, oder? Nun wie auch immer, eine Bewertung ist auf jeden Fall immer subjektiv und von den Begleitumständen abhängig.

Aber egal was passiert. Wir haben auf jeden Fall die Möglichkeit, die Fähigkeit und die freie Entscheidung, selbst zu bestimmen, was für uns wie wertvoll, gut oder wichtig ist.

Jeder kann alles benennen wie er es will. Was für den einen z.B. ein riesiges Problem ist, kann ein anderer als kreative Aufgabe bezeichnen, und ein dritter als eine nicht erwähnenswerte Kleinigkeit.

Die Fähigkeit Modelle und Karten der Welt zu bilden
Da wir die Welt durch unsere Sinne wahrnehmen, und nur 5-8 Dinge gleichzeitig im Bewusstsein halten können, sind unsere Erinnerungen immer nur stark abstrahierte Erinnerungsfetzen. Das bedeutet, wir haben nicht ein Abbild der Ereignisse, wie sie geschehen sind in unserem Kopf, sondern immer nur Abbilder oder auch nachgezeichnete Karten der Welt.

Diese Modelle können gar nicht bis in die letzte Einzelheit mit der Wirklichkeit übereinstimmen.

Deswegen sind unsere Erinnerungs-Modelle immer generalisierte, verzerrte und unvollständige Ideen, die wir mit Gefühlen versehen abgespeichert haben.

Die Fähigkeit zu glauben
Überzeugungen, Wissen, Glaubensgrundsätze, Theorien und Werte zu bilden, gehen aus der Fähigkeit zu glauben hervor. Aus der Fähigkeit "mentale Karten zu bilden" ist die Fähigkeit zu glauben der direkte Nachfolger. Ein Glaube ist ein Modell, das als wahr angenommen wird. Wissen kann sich je nach Entwicklungsstand verändern. Überzeugungen sind wandelbar. Theorien können sich als falsch erweisen. Nennen wir diese Glaubensgrundsätze, Theorien, Überzeugungen usw. einfach "Beliefs".

Die Fähigkeit Erinnerungen zeitlich einsortieren zu können
An einer mentalen Vorstellung zu erkennen, ob diese schon geschehen, also in der Vergangenheit liegt, oder ob dies eine Vorstellung einer zukünftigen Situation ist, ist eine weitere erstaunliche menschliche Fähigkeit.

Fähigkeit Gewohnheiten und bevorzugte Nervenbahnen zu entwickeln
Wie lernen wir komplizierte Handlungsabläufe wie Schwimmen, Rad fahren, Auto fahren, Sprechen und Laufen? Durch Übung. Erst ist ein neuer Bewegungsablauf kompliziert und schwierig. Und wir müssen diesen immer bewusst üben. Aber nach einiger Zeit laufen diese Bewegungsabläufe fast automatisch ab. Unser unbewusster Teil übernimmt die Steuerung der Handlung. Je häufiger man eine Handlung ausführt, desto besser setzt sich diese fest.

Die Gehirnzellen stehen in einer lockeren Verbindung miteinander, die sich immer wieder auf- und abbauen, je nachdem welche Tätigkeiten wir ausführen. Wird jedoch eine neue Verhaltensweise eingeübt und ständig benutzt, dann bilden sich feste Verdrahtungen im Gehirn, über die die Kommunikation der Zellen abläuft. Diese sind natürlich schneller und werden automatisch ausgeführt, wenn der passende Reiz eine Reaktion auslöst.

Die Fähigkeit Handlungen abrupt zu unterbrechen
Bei der vorherigen Fähigkeit "Gewohnheiten zu bilden" ging es darum feste Handlungsmuster zu bilden und zu installieren. Aber nicht jede Angewohnheit soll von Dauer sein. Oft werden Handlungsweisen nicht mehr gebraucht oder sind in einer anderen Umgebung sogar störend bis schädlich. Diese dann zu vermeiden gestaltet sich manchmal als recht schwierig. Oft starten diese Handlungsweisen fast vollautomatisch. Aber immer noch können diese abrupt unterbrochen werden. Wir haben die Macht dazu, sofern wir dies erkennen.

Die Fähigkeit weitere Ressourcen zu erkennen
Alles was wir erleben merken wir uns irgendwie. Wir haben daher eine Menge Erinnerungen an Erlebnisse, in denen wir uns irgendwie verhalten haben. Manche vergangene Verhaltensweisen bewerten wir für uns als positiv und andere finden wir nicht so gut.

Auf jeden Fall können wir diese Erinnerungen nutzen um z.B. in der Vergangenheit zu suchen, ob wir eine bestimmte andere Fähigkeit schon einmal eingesetzt haben. Wir benutzen also diese Erinnerungen dann als Referenzerlebnisse. Nach dem Motto: "Ich konnte damals X machen, also kann ich es heute auch."

Die Anwendungsmöglichkeiten
Was können wir nun mit diesen anfangen? Nun, wir können unsere eigenen Reaktionen überprüfen und auf unsere Ziele hin optimieren.

Denn wenn uns eine Reaktion nicht gefällt, dann sollten wir diese sofort ändern und nicht abwarten und hoffen, dass wir diese dann in den Griff bekommen, wenn sie wieder einmal auftritt. Vorab, mit den schon aufgezeigten Fähigkeiten, unsere Reaktionen mental durchgespielt, ist die reelle Umsetzung der Vorstellung oft dann nur noch eine Kleinigkeit.

Wir können lernen bessere Entscheidungen zutreffen. Besser heißt funktionaler auf dein Ziel hin zu reagieren.

Aber dazu müssten wir wissen. Was ist eigentlich unser Ziel? Wo wollen wir hin? Was will ich erreichen?

Das ist der erste Schritt. Egal ob es um ein materielles Ziel, wie der Kauf eines Hauses, geht oder um ein immaterielles wie eine persönliche Eigenschaft geht. Immer sollte man sich am Anfang klar machen: "Was will ich eigentlich" und die Konsequenzen daraus gleich mit bedenken. Denn jede Handlungen, die wie ausführen und auch solche die wir unterlassen, haben immer Folgen. "Bin ich bereit mit den Folgen zu Leben?" sollte die erste Frage sein, wenn wir bei uns eine Änderung einleiten wollen.

Die Vorraussetzungen
Oft blockieren wir uns aber selber. Wir besitzen durch die Konditionierungen aus dem Kindesalter ("Nein, das darfst du nicht", "Lass das, dazu bist du noch zu klein") künstliche Limitierungen. Wir trauen uns weniger zu, als wir tatsächlich zu leisten in der Lage sind.

Deswegen muss der erste Schritt sein: Erkenne wo die eigenen Limitierungen und Selbstbeschränkungen liegen. Meist sind es Fokussierungen auf Schwierigkeiten und eine gewisse Blindheit gegenüber den anderen Möglichkeiten. Oder wir sitzen in dem Glauben fest, dieses Ziel nicht verdient zu haben. Egal wie, werde frei von jeglichen Limitierungen.

Denn wenn wir nicht das Vertrauen in uns selber haben, wie wollen wir dann das Leben führen, das uns gefällt?

Deswegen: Lieber größenwahnsinnig als klein kariert.

Änderungsmöglichkeiten bei geistigen Limitierungen

Gedankenkontrolle
Richte deine Gedanken auf das was du willst und nicht auf das was du nicht willst.

Setze deinen "inneren Scheinwerfer" auf deine Ziele und nicht auf die Schwierigkeiten die du (vielleicht) hast. OK, die Probleme zu erkennen um rechtzeitig darauf reagieren zu können, solltest du schon. Aber wenn ein Problem für dich erkennbar wird, benutze die flexible Denkweise, um es in einen Vorteil zu verwandeln oder um es umgehen zu können.
Fixiere dich auf Lösungsmöglichkeiten

Der Körper
…ist ein Spiegel deiner geistigen Vorgänge. Hältst du dich für klein und unbedeutend, gehst du wohl kaum mit festen Schritten und stolzer Ausstrahlung durch die Welt. Deswegen benutze deinen Körper kraftvoll. Spüre deine Kraft und Vitalität. Und wenn du sie nicht hast, dann benutze die Fähigkeit des "Tun als ob"

Der innere Dialog
Wer entscheidet über deine Gedanken, deinen inneren Dialog? Wer bestimmt, welche Worte du dir sagst? Wiederholst du ständig limitierende Gedanken wie "Das geht bestimmst schief."?

Wer zwingt dich dazu. Entscheide jetzt damit Schluss zu machen. Und solltest du dich doch dabei erwischen, dann nutze die Fähigkeit ungewollte Handlungen abrupt zu unterbrechen.

Der Inhalt deiner Gedanken
Genauso wie beim inneren Dialog ist es mit deinen Vorstellungen. Wer bestimmt über die Bilder, die du im Kopf hast?

Die Attribute der Ideen

Fast genauso wichtig wie der Inhalt deiner Vorstellungen ist die Art und Weise, wie du dir etwas vorstellst. Je nachdem ob du dir Schwierigkeiten mental als große Mauer, oder als Erbse vorstellst, gehst du anders an sie heran. Oder?

Nutze die Fähigkeit dich von unangenehmen Gedanken zu distanzieren. Halte Abstand. Schiebe sie weit weg. Lass sie explodieren, schiebe andere Vorstellungen darüber. Sage dir: "Das gilt nicht für mich!"

Hindernisse
Oft haben wir verschiedene Hindernisse in uns, die uns daran hindern unser volles Potential zu entfalten. Wir unterscheiden verschiedene Arten von Hindernissen.

1. Hindernis Konfusion:
Wir haben keine klaren Ziele oder Ideen, oder klare Vorstellungen über die benötigten Schritte. Hier hilft nur ein genaues Ziel-Arbeit

2. Hindernis Inhalt:
Wir sind festgefahren, drehen uns förmlich im Kreis. Wir kümmern uns um unwichtige Aspekte. Verlieren uns in Kleinigkeiten. Auch hier hilft nur eine genaue Analyse, was wir eigentlich wollen.

3. Hindernis Katastrophendenken:
Jeder hat schon einmal schlimmer Erfahrungen gemacht, die ihn geprägt haben. Diese negativen Referenzerlebnisse ("Damals ist es schief gegangen, diesmal wird es genau so schief gehen...") behindern uns oft in der freien Entfaltung. Im Licht der vergangenen Ergebnisse trauen wir es uns nicht zu, es diesmal erfolgreich abzuschließen. Hier helfen die Fähigkeit zur Distanzierung oder die Swish-Technik, um die Gefühle von unangenehmen Erfahrungen von sich zu schieben bzw. zu neutralisieren

4. Hindernis Vergleiche:
Mit unangemessenen Kriterien und Erwartungen hindern wir uns auch manchmal daran überhaupt tätig zu werden. Fernab der Realität, erwarten wir oft Unmögliches, oder dass jemand anderes irgendetwas machen soll, damit es uns besser geht.

5. Hindernis Konflikte:
Manchmal gibt es auch widersprüchliche Ziele und Vorstellungen. Wir wollen das eine, wollen es aber aus einem anderen Grund doch nicht. Manche Ziele und Vorstellungen passen eben nicht zusammen. Ein Ausweg daraus ist, sich wieder einmal klar zu werden, was man eigentlich wirklich will.

6. Hindernis Teufelskreis:
Sich im Kreis zu drehen. Immer wieder die gleichen Fehler zu machen. Wer kennt das nicht. Oft blockieren uns solche festgefahrenen Verhaltensmuster. Ein Ausweg daraus bieten die Fähigkeiten "zur abrupten Unterbrechung" und die "flexibel reagieren zu können".

7. Hindernis Zweifel:
Wenn sich der Zweifel meldet, hören wir oft auf, weiter auf unser Ziel zu zugehen. Die Möglichkeiten den Zweifel an uns zu überwinden, bietet die Fähigkeit Vorstellungen über unser Ziel in der "Zukunft zu platzieren", oder sich an Referenzerlebnisse die für die Erreichung des Zieles notwendig sind, zu erinnern. Oder die Fähigkeit zu glauben bzw. ein Ergebnis zu erwarten.

Der Mental - Simulator

Ständig nach neuen Zusammenhängen und Gemeinsamkeiten suchend befasste ich mich mit den Interventionsmustern des NLP. Als ich mich damit beschäftigte, wunderte ich mich mit der Zeit über die vielfältigen Techniken und Methoden. Doch je tiefer ich einstieg, umso mehr Varianten taten sich auf.

So etwas ist für mich nicht so einfach akzeptabel. Ich suchte nach den Gemeinsamkeiten. Und... fand sie. Und stelle euch diese in diesem Artikel unter dem Namen "Der Mental-Simulator" (kurz: MS) und der Super-Suggestion vor. Er ist demnach die Quintessenz daraus.

Die Power des MS kommt aus den Fähigkeiten, die jeder Mensch besitzt und aus dem Glauben daran. Wer nicht davon überzeugt ist, dass etwas funktioniert, limitiert seine Möglichkeiten dazu schon im Vorfeld.

Doch diejenigen, die glauben können, dass alles möglich ist, wenn man es wirklich will, sollten nun weiter lesen.

Der erste Schritt (wie immer) ist, sich darüber klar zu werden, was man wirklich will. Man muss sein Ziel rationell beschreiben. Punktgenau und ohne "Wenn und Aber".

Denn, wer sein Ziel kennt, erkennt dann auch fast immer die entsprechenden Hinderungsgründe, die verhindern, dass man das Ziel fast voll automatisch erreicht.

Analysiert man diese Hinderungsgründe, dann ergeben sich meist eine der drei Möglichkeiten:

Etwas ist zuviel, das stört und das Erreichen des Ziels verhindert
Dies können unerwünschte Verhaltensweisen, andere Personen, die Umstände, die eigene Einstellung, usw. sein, die verhindern, dass sich der Erfolg einstellt.

Etwas fehlt noch, was wichtig ist
Etwas muss ausgetauscht werden
Die ist die klassische Kombination aus beiden vorherigen Punkten.

Das prinzipielle Vorgehen bei der Mental-Simulation ist folgende:

Die richtige Vorgehensweise wäre:
sich die Problemsituation vorstellen
dann mental davon distanzieren, bis man sie, ohne eine gefühlsmäßige Beteiligung, neutral betrachten kann
die Vorstellung verändern, bis sie so ist, wie man sie haben will
in die Vorstellung voll einsteigen und so die Gefühle erleben (oder so tun als ob), wie sie in der Realität eingesetzt würden; gut wäre es, sich genauso zu bewegen, als ob diese Situation real wäre
das Gefühl mit einer frei wählbaren Geste verbinden (Bewegungs-Eselsbrücke, Anker)
den Anker soweit minimieren, dass ihn niemand erkennt, wenn man ihn auslöst, aber er dennoch wirksam ist
überprüfen, ob eine Änderung sinnvoll ist (eventuell schon bei der Zieldefinition)
im realen Leben die Situation so schnell wie möglich testen und verfestigen

Selbst materielle Ziele haben oft o .g. Hinderungsgründe, die dieses Ziel verhindern. Und diese könnten dann mit der Anweisung beseitigt werden.

Doch wozu kann man den Vorgang jetzt genau benutzen?

Ziele definieren und überprüfen
Zum Einstimmen wie sich das Ziel anfühlt, und um zu erkennen, ob man es letztendlich wirklich haben will. Es könnte ja sein, dass einige Aspekte des Zieles Nebeneffekte hervorrufen, die man gar nicht haben will.

Prägungen rückgängig machen
Bestimmte Situationen, die wir erlebten, haben uns geprägt. Der erste schreckhafte Kontakt mit einem Hund im Kindesalter könnte z.B. eine lebenslange Angst, oder einen gewissen Respekt davor zur Folge haben. Diesen Erstkontakt noch einmal geändert zu erleben d.h. sich bei dieser Vorstellung auf andere Aspekte zu fokussieren, und dadurch diese "Prägung" (halbwegs) rückgängig zu machen. Mit dieser veränderten Einstellung nun den "Weg zurück in die Gegenwart" antreten, und dabei alle Ereignisse betrachten, die mit dieser "Prägung" beeinflusst worden sind, wie man Anders regiert hätte. Und dann mit diesem "Wissen" den Weg in die Zukunft angetreten und alle Möglichkeiten mental durchspielen, wie man sich nun in Zukunft anders verhalten wird. (siehe nächsten Punkt)

Neues Verhalten erzeugen oder eine neue Fähigkeiten aneignen

Will man eine neue Verhaltensweise, in einer ganz bestimmten Situation (z.B. beim Gehaltsgespräch) verfügbar haben, kann man damit schon einmal geistig die Situation durchspielen und einüben.

Auf ein Thema einstimmen
Du kennst den Effekt: Du interessierst dich für einen ganz bestimmten Autotyp, den du demnächst kaufen willst, und auf einmal erkennt du, wie viel davon herumfahren. Du hast dich auf diese Automarke mental eingestimmt. Du suchst eine Idee, die z.B. dich deinem Ziel etwas näher bringt, dann konzentriere dich darauf. Erlebe es in allen Einzelheiten. Stimme dich darauf ein. Lass dich davon erfassen. Und dann lies den Artikel "Der Unbewusste Computer".

Ressourcen aus Referenzerlebnissen holen und verfügbar machen
Du konntest einmal eine Tätigkeit ganz einfach ausführen und heute fällt dir genau diese unheimlich schwer? Das könnte z.B. sein: Du konntest dich gut auf Prüfungen vorbereiten, und jetzt fällt es dir schwer. Oder früher hast du in Diskussionen mit deiner Wortwahl unheimlich brilliert und jetzt traust du dich kaum noch "Piep" zu sagen. Dann stelle dir 100% vor, wie du es früher getan hast. Erlebe, fühle alles genau so. Spüre die Leidenschaft. Und dann stelle dir die heutige Minus-Situation vor, was ist anders? Fokussiere deine Empfindungen und Wahrnehmungen so, als wären sie früher und staune über die Veränderung.

Situationen andere Gefühlsetiketten zu verpassen
Wie im letzten Beispiel kannst du dir auch aktuelle Situationen mental vorstellen und diese dann nach o.g. Art und Weise verändern. Statt die Fähigkeit aus der Vergangenheit zu holen, nimmst du einfach die Gefühle.

Zum Überwinden von Hemmungen
Wenn du in einer Situation gehemmt bist, dann konzentrierst du dich wahrscheinlich mehr auf die Probleme und Schwierigkeiten, als auf die Lösungen und deine Stärken.

Du fühlst dich heute schlapp und ausgelaugt. Sag ganz bestimmte deprimierende Worte in einer ganz bestimmten, den Zustand verschlimmernden, Art. Dann überlege, ob es eine Situation gab, in der du dich so gefühlt hast, wie du es gerne hättest? Und dann rufe diese Erinnerung ab. Lebe sie, bis sie dich vollkommen ausfüllt.
(Ich weiß natürlich, das dies nicht immer hilft, manchmal muss man sich eben ein wenig hängen lassen, aber wenn du es wirklich nicht mehr so haben willst, kannst du dich damit wieder herausholen.

Aber die Wirkungsweise des Mentalsimulators beruht letztendlich jedoch nur auf dem Prinzip des Carpenter-Effektes.

Ressourcen

Als Ressourcen bezeichne ich alles, was der Erreichung gewünschter Ziele dient. Diese Mittel können äußere oder innere Mittel sein. Äußere Ressourcen sind z.B. andere Menschen oder finanzielle Mittel. Innere Ressourcen sind Qualitäten, die wir als Teil unseres Potentials besitzen, z.B. Verhaltensweisen, Kenntnisse, Fähigkeiten, Einstellungen, Beliefs, über andere Menschen oder über die Aufgabe, Selbst-Bilder, Strategien, Meta-Programme, usw. Die Ego-Power-Techniken sind primär an den Ressourcen orientiert. Gehen wir von der Grundannahme aus, dass jede Person alle Ressourcen in sich hat, um ein befriedigendes und erfolgreiches Leben zu führen, dann lenken wir damit unseren Fokus, unsere Wahrnehmung auf unser Potential, das, was an positiven Entwicklungsmöglichkeiten in jedem von uns vorhanden ist, aber in bestimmten Situationen und Verhaltensrahmen nicht automatisch oder selbstverständlich zur Verfügung steht.

Beim Wortschatz weiß es jeder. Es gibt einen aktiven Wortschatz und einen passiven. Wir kennen viel mehr Worte und Redewendungen, als wir täglich benutzen. Man ist von dem passiven Worten distanziert. Die aktiven Wörter können wir (mental gesprochen) viel schneller greifen und benutzen. D.h. von den passiven sind wir distanziert. Wir benutzen sie nicht.

Genau so ist das mit unseren anderen Ressourcen (Fähigkeiten, Kenntnisse usw. (s.o.)). Wir haben sie, nutzen sie aber nicht. Mit den Techniken aus den Kapiteln "Die Fähigkeiten", "Die Supersuggestion" und "Der Mental-Simulator" können wir mentale Übungen absolvieren, die uns erwei-

tere Ressourcen zugänglich machen können, natürlich nur, wenn wir dies zulassen und uns nicht selber limitieren.

In vielen Fällen werden Ressourcen dadurch aktiviert, dass der Fokus des Bewusstseins auf Erinnerungen gelenkt wird, wo genau die gewünschte Ressource erlebt wurde. Es wird der Blickwinkel vom Problemblick zur einer möglichen Lösung verschoben.

Das bisschen Handeln ist dann nur noch eine Kleinigkeit.

Und noch ein Wort zum Abschluss dieses Kapitels:

Wenn du immer das tust, was du schon immer getan hast,
bekommst du auch das, was du schon immer bekommen hast.

Also probier mal was anderes.

Bitte, so wird dir gegeben

Kennst du eine Methode wie du etwas bekommen kannst, und die eine Effektivität von 50% besitzt? Nein?

Ich verrate sie dir: Bitte einfach um das, was du haben willst. Frage ihn/sie einfach ob er/sie es dir gibt.

Sei es um den Sitzplatz in der S-Bahn, oder darum dass dich deine Kollegen beim Kopierer nach vorne lassen, oder dass deine Frau mal wieder mit dir schläft, oder dass dein Mann auch mal was im Haushalt macht, oder um die schon längst überfällige Gehaltserhöhung.

Fragen ist auf jeden Fall besser als nörgeln, oder es mit Druck oder halben Manipulationstechniken zu versuchen.

Die Fragestrategie ist einfach erklärt.

Frage einfach. Bitte um das, was du haben willst.
Frage klar und direkt.
Biete auch etwas im Gegenzug an. (Wenn der andere nicht sofort will.)
Frage solange bis du bekommst was du willst. Ggf verändere deine Frage ein wenig, oder frage später noch einmal.
Dran bleiben wie eine Schmeißfliege am Hundehaufen.
Und... steigern kannst du das Ergebnis noch, wenn deine Frage und/oder Bitte den anderen unvorbereitet trifft.

Wenn im o.g. Sitzplatzbeispiel der Erste deinen Wunsch nach einem Sitzplatz nicht erfüllt, und du wendest dich dann dem Nachbarn zu, der dies mitbekommen hat, so kann dieser sich darauf einstellen und schon vorab eine Ausrede suchen, warum gerade er dir seinen Platz nicht überlassen kann. Weil das "Nein" jedem auf der Zunge liegt. Aber aufgrund des Überraschungseffektes ist er nicht in der Lage, so schnell rationell darüber nachzudenken. Es wäre ja evtl. unhöflich (hihi...) einfach so abzusagen.

Ein weiterer "Beschleuniger" ist es, eine Erklärung zu deinem Wunsch gleich mit abzugeben. Ob diese sinnvoll oder auch total bescheuert ist, ist für den Erfolg vollkommen unerheblich.

Im Fotokopiererbeispiel könntest du z.B. fragen: "Tag Frau Schulze, können sie mich bitte kurz vor lassen, ich muss nur kurz diese Kopien machen" (Weswegen kommt man wohl zum Kopierer).

Zu 90% lassen sie dich vor... diese Deppen.

Der mentale Fokus

...und die unbegrenzten Möglichkeiten

Stell dir jetzt einmal folgendes mentale Bild vor: Die Welt ist dunkel, stockfinster. Und jeder Mensch besitzt nur eine Taschenlampe. Sonst gibt es kein Licht auf der Welt. Wie würde diese Welt aussehen? Welche Konsequenzen würden sich daraus ergeben?

Nun, jeder würde genau das beleuchten, was in seinem Interesse steht. Er würde seine Aufmerksamkeit und die Wahrnehmung fokussieren und sich mental auf seinen Lichtkegel konzentrieren.

Alles andere um ihn herum verschwindet in der Dunkelheit, würde nicht mehr wahrgenommen. Wäre praktisch nicht existent, weil er ja nicht weiß, dass einen Meter neben seiner beleuchteten Stelle auch noch andere interessante "Dinge" sind.

Wäre eine solche Welt besser oder schlechter, als sie jetzt schon ist?

Ich verrate es dir. Die Welt wäre genau so, wie sie jetzt schon ist. Nicht würde sich verändern. Denn die Welt ist schon so.

Nur dass wir nicht in der Dunkelheit leben, aber unser Bewusstsein aus der Fülle von Informationen, der Welt, nur ein paar (bis 8) Informationen gleichzeitig bewusst verarbeiten bzw. aufnehmen können. Es ist so, als ob wir die Umwelt durch eine gerollte Zeitung betrachten.

Wir erkennen nur, was wir durch die gerollte Zeitung sehen. Einen winzigen Ausschnitt der Welt. Was außen herum ist, nehmen wir nicht mehr wahr. Es sei denn, irgendetwas erregt, aus irgendeinem Grund, irgendwie unser Interesse. Und dann richten wir unsere "mentale Taschenlampe", den inneren Scheinwerfer auf das neue Objekt unseres Interesses.

Doch welch eine praktische Bedeutung, hat nun diese Erkenntnis?

Für das Verständnis für andere, die ihre "Dinge" nicht so sehen, wie wir.

Sie fokussieren ihren Scheinwerfer halt auf einen anderen Aspekt der Wirklichkeit. Denn jeder betrachtet nur, was er will.

Für die Erkenntnis, dass es auch für uns immer noch eine andere Möglichkeit, sich zu entscheiden, gibt. So genannte "Sachzwänge" gibt es nicht. Sachzwänge sind nur bestimmte Ansichten über einen „beleuchteten Abschnitt in der dunklen Welt", von dem wir meinen, es gibt nur diesen. Aber es steht uns jederzeit frei, die "Taschenlampe" auf etwas anderes zu richten und

a) neue Wege einzuschlagen ... oder
b) andere (neue) Alternativen zu suchen...oder
c) den Mist einfach nicht mehr zu beachten.

Nun höre ich schon wieder einige "Mentalspießer" oder "professionelle Bedenkenträger" lamentieren: "So einfach geht das doch nicht. Was soll denn aus ...X... werden. Was werden denn die anderen denken?" (und solche Einwände).

Das einzige was ihn abhält, sind die inneren Vorstellungen über die Folgen. Weil alles was wir tun, (und auch das, was wir nicht tun) Folgen nach sich zieht. Und über die "innere Kosten- Nutzenwaage im Kopf" bewerten wir, ob es sich lohnt oder nicht.

Denn nicht nur im äußeren Umfeld benutzen wir die "innere Taschenlampe" nein, auch in der inneren Kommunikation mit uns selbst.

Z.B. beschäftigen wir uns in Gedanken ständig mit denselben Problemen. Wiederholen pessimistische, zerstörerische Gedanken, in den schlimmsten Vorstellungen. Machen uns Sorgen. Steigern uns immer tiefer in den mentalen Müll hinein, anstatt einfach das "Licht der Wahrnehmung" auf etwas anderes zu richten.

Z.B. könnten wir nach neuen Lösungen suchen, oder einfach einmal etwas anders machen bzw. zu denken.

Denn wir haben immer die freie Wahl, wenn wir die Folgen, die sich daraus ergeben, akzeptieren wollen.

Oder als Erkenntnis, das sich da in dir ein Bedürfnis meldet, das deine Wahrnehmung immer wieder auf den gleichen Punkt bringt. Dann ist es ein sicheres Zeichen dafür, dass genau das in deiner "Welt" fehlt. Etwas wofür du einen Bedarf hast.

So kannst du einem in der Wüste verlaufenem Menschen, der unendlichen Durst leidet, mit nichts anderem kommen, als mit etwas zu trinken. Er sucht mit seinem Fokus, genau das was ihm fehlt. Wasser.

Nehme solche Bedürfnisse so ernst wie möglich. Denn ein Bedürfnis, das auf Dauer nicht befriedigt wird, macht dich krank. Und solltest du deswegen irgendwann einmal moralische Bedenken bekommen, lies den Artikel über die Moral.

Wenn du dir ein Ziel gesetzt hast, es aber aus verschiedenen Gründen nicht erreichst. Oft fokussierst du deinen Scheinwerfer, dein Wahrnehmung, auf Regeln, moralische Ge- und Verbote, so dass du dir selbst nicht gestattest dein Ziel zu erreichen. Du stehst dir selbst im Weg, baust künstliche Hindernisse auf.

Oder zur Beseitigung von Hindernissen. Denn Hinderungsgründe sind meist nur echt, wenn dir wirklich physikalisch etwas im Weg liegt. Alles andere sind meist "Taschenlampenlichtpunkte", die etwas beleuchten, von dem du meinst, es würde im Endergebnis zu teuer im Vergleich zu den Kosten oder dem Aufwand. Aber es steht dir vollkommen frei auf den Nutzen oder auf die zu erwartenden Kosten zu sehen.

Reagierst du immer gleich, wirst du dadurch vorhersagbar und dadurch leichter das ideale Opfer für Manipulationsversuche. Deswegen frage dich öfters einmal, "Welche anderen Reaktionen oder Verhaltensweisen könnte ich in dieser Situation noch benutzen?". Denn derjenige, der die meisten Handlungsvariationen besitzt ist einem anderen immer überlegen, wenn dieser nur eine Möglichkeit kennt und benutzt.

Eine Verhandlungssituation oder eine Diskussion erfolgt immer mit der Absicht die Lampe des anderen auf "deine Betrachtungspunkte" des Problems, der Ware oder des Diskussionsgrundes zu lenken.

Mache dir klar, dass rationelle Aussagen, die selbst im Brustton der eigenen Überzeugung getätigt werden, nichts anderes sind als (salopp gesagt) Müllaussagen. Denn sie werden nur aus der momentan aktiven Sichtweise getätigt.

Es ist schlichtweg Blödsinn, wenn dir also jemand klar zu machen versucht, dass er/sie

sich im dritten Reich nicht an dem beteiligt hätte, was damals passiert ist oder
behauptet: "Mit einem verheirateten Mann würde ich niemals etwas anfangen" oder
meint "dass sie nie auf den Strich gehen würde, egal was passiert.." oder
behauptet: "Nie würde ich dich verlassen… Niemals" oder
auch sagt: "Klar wenn einer in der U-Bahn überfallen wird, ich würde dazwischen gehen und helfen.

Dann kannst du dem fest entgegen sehen und erkennen, dass dies zwar seine/ihre feste Meinung ist, aber keine unabänderliche Tatsache. Denn im rationalen Kontext dieser Aussage, mag er /sie wirklich der Meinung sein, aber niemals kann jemand alle Eventualitäten überblicken, und aus seiner begrenzten Sichtweise eine immer gültige Regel aufstellen. Er sieht momentan nur punktuell einige Aspekte. Was alles kommen kann, entzieht sich vollkommen seiner Wahrnehmung.

In der Erziehung werden den kleinen Kindern immer wieder über das Prinzip von "Belohnung und Strafe" Verhaltensweisen, Meinungen, Regeln und Werte aufgezwängt. Eigentlich ist es auch nichts anderes, als den inneren Scheinwerfer des Kindes auf die o.g. Punkte zu lenken und dann intensiv zu wiederholen und dadurch zu festigen, bis es alles verinnerlicht hat.

In der Werbung werden die "guten Eigenschaften" des Produktes immer wieder gezeigt (beleuchtet). Und wenn es nur lang und oft genug gezeigt wird, verfestigt sich diese Information im Hirn und sie ist drin.

Das Master-Modell

Master-Modelle sind abstrahierte Beschreibungen, wie etwas erreicht wird, bzw. funktioniert. Es beinhaltet keine Theorie, bei der zu erklären versucht wird, wie etwas funktioniert. Beim Modell werden die Schlüsselelemente soweit verdichtet, bis eine allgemeine Regel, ein roter Faden erkennbar und somit nachvollziehbar ist. In unserem Fall kann man es wie ein Kochrezept ansehen, bei der die einzelnen Schritte bis zur fertigen Mahlzeit aufgeschrieben sind. Wenn man die Schritte in der gleichen Reihenfolge wiederholt, bekommt man das gleiche Ergebnis.

Im Verkaufstraining wird diese Methode, das Master-Modelling, schon seit Jahren angewandt. Man untersucht, wie die Topverkäufer in einer Firma, die es immer gibt, im Gegensatz zu ihren normalen Kollegen vorgehen; ermittelt die Gemeinsamkeiten, die die Top-Verkäufer unabhängig voneinander benutzen, schafft daraus ein Modell des "optimalen Verkaufens" und bringt dieses den anderen Kollegen bei.

Die EP-Artikel sind auch fast nur solche Modelle und Beschreibungen, wie etwas gemacht wird.

Wenn ich jedoch auch einmal beschreibe, warum etwas funktioniert, so ist das nur der besseren Merkbarkeit, damit man sich das besser bildlich vorstellen kann.

That´s the way.

Gefühle auf Knopfdruck

Es ist im Prinzip das, was wir in der letzten Übung mit dem Wort und der Geste getan haben. Wir haben dieser Videe, von einer angenehmen Erinnerung, ein weiteres unverwechselbares Kriterium, nach der Verstärkung, hinzugefügt.

Wenn du die vorige Übung einige Male intensiv wiederholt hast, dann sollte es eigentlich reichen, diese Geste und das Power-Wort zu benutzen, damit du dich an die gesamte Videe, mit den entsprechenden Gefühlen erinnerst. Sie kommt innerhalb von Sekunden ins Bewusstsein, wie bei dem Beispiel mit dem Urlaubslied. Im NLP nennt man dies einen "Anker". Pawlow nannte dies einen "bedingten Reflex". Andere wiederum sprechen von einem "Trigger". Egal wie wir es nennen, wir erstellen ein neues Kriterium und benutzen dann diesen unverwechselbaren Teil der Videe, um die damit verknüpften Gefühle, zu aktivieren. Und das Geniale daran ist, dass diese Auslöser oft unbewusst wirken.

Jeder der Angst von Schlangen hat, und irgendwann einmal unvorbereitet eine sieht, muss sich an den Moment, als diese "Angst-Videe" installiert wurde, gar nicht mehr erinnern. Die Panik setzt schlagartig ein. Zack - einfach so. Einfach ausgedrückt: Wir benutzen einen unverwechselbaren Teil einer Videe, als roten Knopf, um die gesamte Videe zu aktivieren…

Der Carpenter-Effekt

Besagt, dass jede Vorstellung einer Bewegung, die entsprechenden Reize an das Nervensystem abgibt, so, als ob diese Bewegung tatsächlich ausgeführt wird. Am einfachsten zu beweisen ist der Carpenter-Effekt, wenn du dir ein Pendel baust. Nimm einfach eine Kette oder einen Faden von ca.30 cm Länge und befestige an einem Ende einen Ring. Halte diese Kette über einen Tisch und versuche den anhängenden Ring, ruhig an einer Stelle halten. Nun stelle dir vor, dass der Ring in einer Richtung zu kreisen anfängt. Obwohl du den Ring bewusst ruhig halten willst, fängt er an in der vorgestellten Richtung zu kreisen. Also: Jede Bewegungsvidee (Vorstellung einer Bewegung) hat die Tendenz sich zu verwirklichen. Alles was du dir vorstellst, hinterlässt Spuren im Körper. Stellst du dir vor, und bewegst dich auch so, als ob du deprimiert bist, dann wirst du es nach kurzer Zeit. Anders herum geht das natürlich auch. Nur dass viele dann der Meinung sind, dass die Gefühle dann nicht echt seien. Nur wenn sie sich in eine schlechte Stimmung hinein manövrieren, dann haben sie damit kein Problem. Merkwürdig, findest du nicht auch?

Austauschen des Inhaltes
Die einfachste Möglichkeit die Videe zu verändern ist, das Austauschen des Inhaltes. Wenn 2 Personen eine Situation auf einer Straße ansehen, dann hat jeder auf etwas anderes geachtet.

Je nach Interesse achtet der Eine auf den schnittigen Sportwagen der gerade vorüber fuhr, ein anderer auf die knackige Blondine auf der Straßenseite gegenüber. Ein Kind achtet vielleicht auf die Katze, die gerade zwischen den Autos entlang streicht usw. Wir sehen also, das Interesse steuert die Wahrnehmung. Du kennst es bestimmt schon, wenn du ein gemeinsames Erlebnis mit einem Freund hattest, und später einmal den Beschreibungen deines Freundes zuhörst, wenn er davon einem anderen berichtet. Dann wirst du dich sicherlich manchmal fragen, ob ihr beide zusammen das Gleiche erlebt habt. So unterschiedlich können sich diese "Geschichten" anhören.

Jeder hat seinen Wahrnehmungsfokus auf etwas anderes gesetzt. Und selbst im nachhinein, ist der Mensch fähig seine Erinnerungen zu verändern.

Wenn du eine Ehefrau fragst, sie soll ihren Mann beschreiben, dann wird sie in der Regel, ein paar positive Beispiele bringen und dann eine ganze Latte von negativen. Sie wird sich auf die Dinge konzentrieren, worüber sie sich an ihm aufregt, um ihn damit zu beschreiben. Wie unordentlich er ist, nie im Haushalt hilft, alles stehen und liegen lässt usw. usf. Aber wenn er auf einmal stirbt, und du fragst noch mal nach "Wie war er denn?" ist es auf einmal genau anders herum. "OK .. er war nicht besonders ordentlich aber er hat immer..." und es folgen meterlange Beschreibungen, wie toll er war. "Weil man ja über Tote nicht schlecht reden soll." (Ups - schon wieder eine nette beschreibende Verhaltensmuster-Videe). Und auf einmal geht es. Von einem Tag auf den anderen. Erstaunlich. Aber vorher bekommt man zu hören, "Ja soll ich mich denn selber belügen. Wo nichts ist, da kann man nichts rein phantasieren."

Wieso eigentlich nicht? Und wieso ist es ein hinein phantasieren? Da wir uns mit unserem begrenzten Bewusstseinsfokus immer nur auf ein paar Aspekte konzentrieren können, alle anderen im Dunkel des Unbewussten liegen bzw. dort hinein gelangen, sollte es ein Einfaches ein, seinen Blick einmal auf etwas anderes zu richten. Schaust du immer auf die gleichen Dinge, dann siehst du auch immer nur die gleichen Dinge. Tust du das, was du schon immer getan hast, dann bekommst du auch das, was du schon immer bekommen hast. So einfach ist es.

Der Swap

Der Swap (englisch. "Austausch") ist eine Standard-NLP Technik. Dabei bleibt der Inhalt der Videe gleich, aber die begleitenden Attribute der sinnlichen Kriterien werden verändert.

Wenn du dir ein mentales Bild, eine Videe, davon machst, wie du dein Fahrrad reparierst und wie es z.B. ist, mit guten Freunden in der Kneipe zu sitzen, dann wirst du vom Inhalt abgesehen (sitzen und schreiben und evtl. etwas trinken) ganz verschiedene Videen-Kriterien wahrnehmen. Die Helligkeit, der Bilder ist vielleicht unterschiedlich. Beim einen hast du eine Geräuschkulisse, die andere Videe ist stumm. Kein Ton zu hören. Bei der einen Videe sitzt du gebückt, bei der anderen siehst du dich stehen. Usw. Finde ca. 5 markante Unterschiede. Und jetzt nimm mental die Handlung, die der Fahrradreparatur-Videe unmittelbar vorhergeht, d.h. eine Handlung, die du ausführen musst um mit der Reparatur zu beginnen... Sehe diese Videe von dieser Handlung und lasse sie wegzischen "pfffttttt..." und dann kommt sie wieder zurück "swwwwiiiittttt" aber mit den Attributen der Kneipen-Videe. Das Ganze sollte in maximal 2 Sekunden durchgeführt sein, dann siehst du dich in der Kneipe mit deinen Freunden stehen, und das Rad fertig zu haben. Jetzt noch kurz die Kino-Technik hinten dran gehängt. Und fertig ist die neue Fahrradreparatur-Videe. Wenn du dies jetzt 5-10-mal schnell hintereinander durchführst, und jetzt an die Reparatur denkst, was meinst du, dass du immer dann immer noch das "Würg-Gefühl" wie vorher hast?

Probiere es aus und sei überrascht.

Die Ausdauer-Methode

Die Medien machen es uns doch tagtäglich vor. Irgendwo passiert irgendetwas, was eine abgegrenzte Personengruppe verursacht hat. Die Medien berichten in den Nachrichten und den Talkshows darüber. Es wird diskutiert und auf einmal bildet sich eine "öffentliche Meinung" über diese Splittergruppe. Ein gutes Beispiel war der Golfkrieg. Saddam ließ seine Truppen in Kuwait einmarschieren und die ganze Weltpresse schrie empört auf.

Und als Vergeltung wurden Bomben auf Frauen und Kinder geworfen, die mit dem Überfall überhaupt nichts zu tun hatten. Aber niemand hatte Mitleid mit den Kleinen. Nein, im Gegenteil, das

gesamte Volk wurde mit dem mentalen Etikett auf dem "Aggressorvolk" stand versehen, und solche Menschen verdienen keine Rücksicht. Auf die kann man ja Bomben schmeißen. Und woher kamen diese (hinzufügen von Videen) "Erkenntnisse"? Von den Wiederholungen in den Medien.

Und was lernen wir daraus? Wiederholen... wiederholen... wiederholen... Immer wieder und irgendwann fruchtet es.

Genauso verhält es sich mit den typischen Betriebsratsmitgliedern, die in jeder Äußerung, seitens der Geschäftsleitung, irgendeine Sauerei vermuten. Zufällig bekam ich dies einmal mit: Einer meiner damaligen Chefs war der Auffassung, die Angestellten hätten es verdient, einen Fernseher pro Jahr (ich war damals bei einem Hersteller von TV-Geräten beschäftigt) zu einer guten Sonderkondition zusätzlich zum normalen Mitarbeiterbonus, zum privaten Gebrauch, zu erhalten. Sofort mutmaßten sie darin eine Hinterhältigkeit. Er wolle den normalen Mitarbeiterrabatt abschaffen und nur noch ein Gerät pro Jahr günstiger abgeben. Doch der Chef hatte keinen Gedanken an so etwas verschwendet. Aber durch ihre ständige penetrante Konzentration auf das "Schlechte im Chef", waren sie gar nicht mehr in der Lage, anderes Verhalten, als das negative, wahr zu nehmen bzw. jedes Verhalten als "hinterhältig-negativ" umzudeuten. Und auch die anderen Kollegen ließen sich von dieser Miesmacherei anstecken. Ausdauer zahlt sich eben aus.

Neue Kriterien hinzufügen oder Videen verschmelzen

Eine weitere Möglichkeit die Gefühle, die zu einer Videe gehören, und darum geht es ja hier, zu verändern ist, das direkte Hinzufügen von weiterem Kriterien oder anderen Videen. Ein Beispiel wäre, wenn sich jemand unwohl fühlt, wenn er nur an seinen Chef denkt a) die Firma zu verlassen oder b) ihn, wenn er schon an ihn denken muss, mit einer Hintergrundmusik zu versehen. Und wenn man sich nun vorstellt, wie er herum labert und das Ganze mit einer lustigen Faschingsmusik unterlegt, dann ist der Stress raus und die Vorstellung wird sogar witzig.

Oder wir fühlen uns momentan nicht besonders gut, und vorausgesetzt es hat keine Krankheitsbedingten Ursachen, dann können wir uns durch Vorstellen (oder richtiges hören) von Musik oder lustigen Gedanken aus diesem Zustand herausholen. Ich will jetzt hier keinen Zwang zur unnatürlichen Fröhlichkeit verordnen, manchmal muss man sich eben seinen trüben Gedanken hingeben, aber man sollte trotzdem nicht vergessen, dass wir die Macht darüber haben, uns selber aus diesem Sumpf wieder heraus ziehen zu können.

Kleine Schritte
Oft ist es auch so, dass wir vor uns selbst nicht akzeptieren, dass wir unsere inneren Einstellungen und Verhaltensweisen innerhalb von Sekunden umstellen können. Denn wenn man sich jahrelang mit einem Problem herum geschlagen hat, und auf einmal zeigt uns jemand einen Weg, dieses ruckzuck zu lösen bzw. abzulegen, dann kommen uns vielleicht schon einmal Zweifel, und wir lassen die Veränderung nicht geschehen. Denn wenn das so einfach wäre, dann würde es ja bedeuten, dass es kein richtiges Problem gewesen ist. Sonst hätten wir es ja schon selbst einmal ablegen können. Und so halten wir lieber am Problem fest, als eine Schwäche an uns zu akzeptieren. Doch diese Gedanken sind auch nur Videen, die uns daran hindern, unsere Ziele zu erreichen.

Wenn es denn nun für dich wirklich so schwierig erscheint, dann benutze einfach die "Technik der kleinen Schritte". Zerlege dein Ziel in verschiedene Teilziele. Nehme dir dann das erste Teilziel vor. Und wenn du es beherrscht, bzw. erreicht hast, dann benutze dies als ein Referenzerlebnis, dass du deine Ziele erreichen kannst. Nehme dann das Nächste und dann das Übernächste usw… Sei flexibel und am Ende bist du der Sieger.

Videen auflösen
Wer kennt sie nicht die Regeln und Verbote aus der Kindheit. Früher hatten sie vielleicht einen Sinn. Vielleicht nicht für dich, aber für deine Eltern, für die Erzieherinnen im Kindergarten, für deine Lehrer, den Pfarrer, die Ausbildungsleiter oder für die Vorgesetzten in der Bundeswehr, in der Ausbildung oder im Büro. Denn eines ist absolut sicher. Regeln haben immer einen Sinn. Zumindest für den, der sie erstellt. Sie machen ihm das Leben leichter, wenn du dich daran hältst. Genauso verhält es sich mit den moralischen Geboten der Gesellschaft. Denn sie sind immer so hoch angesetzt, dass man sie unmöglich einhalten kann. Und deswegen hast du dann ein schlechtes Gewissen. Und Menschen mit schlechten Gewissen, können leichter manipuliert wer-

den. So einfach funktioniert es. Die Gruppe der Führer sagt den Trotteln, was sie zu tun und zu lassen haben. Was sie wie denken dürfen, wie sie mit wem, wann Sex haben können. Wenn es denn schon nicht zu vermeiden ist, dann soll man wenigstens keinen Spaß daran haben. Usw. usw.

Wenn du z.B. sagst "Ich bin eine interessante Person", und dann aktivierst du das entsprechende Gefühl dazu, dann erinnerst du dich meist relativ schnell an ein Ereignis, das zu dieser Videe geführt hatte, oder zu der Überzeugung, die besagt, dass es gerade nicht so ist.. Dieses Ereignis dient dann meist als interne Referenz, als Beweis dafür, dass deine Meinung von dir wahr bzw. die Aussage über deine Person falsch ist. Im positiven Fall dient dir diese Videe als Hilfe, um Schwierigkeiten zu überwinden. Nach dem Motto: "Damals konnte ich das, also kann ich es jetzt auch." Im negativen Fall hindert dich das an der Realisierung deiner Ziele. In diesem Fall kannst du diese einfach auflösen.

Hast du z.B. stattdessen eine "Ich bin nichts wert - Videe" gebildet, dann ist es an der Zeit diese jetzt aufzulösen. Entspanne dich und gehe mental zeitlich bis zu diesem Referenzerlebnis zurück, als diese Videe gebildet wurde. Stelle diese Videe, als ein reales physikalisches Gebilde vor. Eine Skulptur oder sonst irgendwas, was zu dieser Videe passt. Gehe jetzt noch weiter zurück. Ca. 15 Minuten vor dieses Ereignis. Schaue dir deine Videe an, wie sie nun zu Staub zerfällt, denn das Ereignis hat ja noch nicht statt gefunden. Sehe jetzt aus dieser 15-minütigen Distanzierung, was sich gleich ereignen wird.

Aber da du ja nun weißt was kommt, kannst du die Zukunft verändern. Du kannst dich anders verhalten. Stelle dir vor, wie du die Situation haben willst. Wie du in 15 Minuten professionell handeln wirst, damit sich diese Videe nicht bilden kann. Visualisiere wie du professionell handelst und die Situation voll im Griff hast. Wenn du nun weißt, wie du dich entscheiden und reagieren wirst, gehe mental in dieses Ereignis rein, und erlebe es mit allen Sinnen, aber positiv geändert. Spüre wie sich jetzt eine neue Videe bildet. Satt der negativen, einengenden und belastenden Videe eine positive. Verstärke sie mit der Kinotechnik.

Nimm dieses positive Wissen und trete den Weg zurück in die Zukunft an. Wandere durch die Vergangenheit. Gehe mental alle Ereignisse durch, in denen dich diese negative Videe behindert hatte. Aber da du sie ja jetzt nicht mehr besitzt, änderst du sie einfach. Gehe immer schneller, weil du ja jetzt immer mehr positive Referenzerlebnisse besitzt, bis du in der Gegenwart angekommen bist. Spüre deine neue Stärke. Verwende nochmals die Kinotechnik. Und schaue in deine Zukunft. Wie sie sich nun verändert, da du ja jetzt anders reagieren wirst. Sehe dein Ziel in der Zukunft und rase nun mit deiner neuen Videe, die dir hilft dieses Ziel zu erreichen, darauf zu. Springe hinein. Voll assoziiert... Kinotechnik... Powergeste... Powerwort... Genieße es... und komme langsam wieder zurück. Und versuche evtl. dich mal spaßesweise an deine einengende Videe zu erinnern... wenn du kannst. Aber es wird dir nur schwer gelingen, da du diese ja jetzt durch "diese mentale Simulation" abgeschwächt, wenn nicht sogar komplett aufgelöst hast.

Die Videen-Viren

Die Menschen haben eine Tendenz alles sprachlich zu "verdinglichen" (Nominalisierungsprinzip). So gibt es z.B. keine Gerechtigkeit an sich, sondern es ist nur eine Bezeichnung, die nur ein Verhalten, welches als gerecht (im Sinne des Ausgleichsprinzips) angesehen wird. Und so wollen wir ab jetzt, die sprachlich ausgedrückte Form einer "vitalen Idee", welche dadurch eine "begreifbare" Form annimmt, auch als eine solche bezeichnen.

In unserer Gesellschaft ist es kein ungewöhnlicher Vorgang, solche "Kunstbegriffe" zu benutzen. Sie implizieren, dass alles was benannt ist, auch existieren muss. Daher können wir nun so tun als existieren solche VIDEEN auch außerhalb von uns. Denn wenn wir einen Gedanken aufschreiben, und jemand anderes liest diese Niederschrift, so kann unsere Idee uns im schlimmsten Fall um Jahrhunderte überleben.

Daraus sehen wir: VIDEEN sind (unter gewissen Voraussetzungen) eigenständig. Einmal unseren Kopf verlassen (entweder durch Worte, Schrift, Gestiken oder anders) können sie sich, bzw. werden sie von anderen Menschen weiter verbreitet. Sie entwickeln eine gewisse Eigendynamik. Diese können sich expotentiell, wie Viren verbreiten, wenn die Bedingungen dazu stimmen.

Doch dazu benötigen sie (jetzt aus Sicht der Videen) einen bestimmten Lebensraum, den sie im Kopf der "Wirte" d.h. anderer (passender - kompatibler) Menschen vorfinden.

Betrachten wir jetzt wie in einer "Mental-Simulation" die Thematik aus der internen Sicht der Videen. Tun wir einfach einmal so, als würden sie ein autonomes Eigenleben besitzen. Welche Konsequenzen würden sich daraus ergeben? Also los… tauchen wir ein in die Materie...

Alle Gehirnaktivitäten könnte man demnach als Videen bezeichnen, welche die Tendenz haben, sich zu verbreiten. Experten sind sich einig, dass uns täglich, meist unbewusst 80-100.000 Gedanken durch den Kopf gehen. Wenn nicht sogar mehr. Egal wie wir es auch jetzt bezeichnen oder zu erklären versuchen. Die Gedanken sind da, und wollen gedacht werden. Da jeder Gedanke eine körperliche Reaktion hervorruft, drängen diese Gedanken dadurch nach außen. Sei es über Gesten oder Gespräche, die wir führen. So verlassen Kopien unserer Videen während eines Gespräches unseren Körper und unseren Geist, und gelangen (vielleicht) in das Bewusstsein eines anderen Menschen. Sie nisten sich dort ein wenn die Bedingungen stimmen.

Die Bedingungen sind, dass die Videen ähnliche Videen vorfinden. "Gleich und gleich gesellt sich gern" sagt der Volksmund (Auch so eine definierte Verhaltens-Erklärungs-Videe). Aber so ist es. Sagt jemand etwas, was unserer eigenen Einstellung entspricht, so nehmen wir diesen Gedanken in uns auf. Andere konträre Meinungen lehnen wir ab. D.h. im übertragenen Sinne: Videen suchen ähnliche Videen und bilden dann Videen-Cluster oder Videen-Moleküle.

Ich war immer der Meinung, jeder ist für den Inhalt seiner Gedanken, selbst verantwortlich. Aber in der letzten Zeit (September 2001), habe ich da so meine Zweifel bekommen. Intelligente Leute (oder zumindest, war ich der Meinung sie seien es, und setzten sich kritisch mit ihrer Umgebung auseinander) quatschen auf einmal das nach, womit sie durch das Fernsehen permanent penetriert wurden. Ich meine jetzt die Sondersendungen zum Attentat auf das World Trade Center. Dort ist auf einmal von einem Angriff auf die "gesamte zivilisierte Welt die Rede". Wären die Flieger gegen den Eiffelturm gerast oder auf das Oktoberfest gestürzt, dann würde niemand dies als "Angriff auf die gesamte zivilisierte Welt" ansehen, sondern als ein lokales Ereignis. Und die Welt würde sich normal weiter drehen.

So schlimm dieses Attentat auch ist (und ich es auch verurteile), so zeigt es mir doch, wie einfach es ist, bestimmte Videen zu verbreiten. Es ist nur eine Frage von Zeit, Energie und einer gewissen Anzahl von Wiederholungen. Aber sollte man sich jetzt deswegen für jeden verbalen Furz, den man von sich gibt, einen Verantwortungs-Schuh anziehen? Ich denke NEIN. Denn wollen wir selbständige Menschen sein oder nicht? Dann müssen wir auch mit den Folgen und Konsequenzen leben.

Aber sind Videen einmal installiert bzw. übertragen, beginnen sie das Verhalten des Menschen zu beeinflussen, in dem sie gerade stecken. (Gedanken wollen gedacht und ausgeführt werden.) So betrachtet sind die Videen (jetzt wieder auf das obige Beispiel bezogen) "Morgen entführe ich ein Flugzeug und steuere es in ein Hochhaus" und "Morgen esse ich einen Leberkäse mit Spiegelei" nichts anderes als Handlungs-Anweisungs-Videen für den morgigen Tag. (Ungeachtet der Konsequenzen, die sich daraus ergeben.)

Genauso sind Erinnerungen an frühere Erlebnisse keine objektiven Aufzeichnungen, wie mit einem Videorecorder, sondern konstruierte und auf spezielle Aspekte fokussierte Gedanken und Gefühle. "Vitale Ideen" eben, die ihren Ursprung in der Vergangenheit besitzen. Nichts desto Trotz steuern diese Erinnerungen unser Verhalten in der Gegenwart, durch die Erinnerung an die beteiligten Gefühle. Würdest du dich z.B. nicht mehr an ein Ereignis erinnern, dann hätte es keinen Einfluss auf dein jetziges Verhalten. Du siehst es sind nicht die vergangenen Ereignisse, die dich jetzt anders verhalten lassen, sondern die Erinnerungen (=Videen) daran.

Ein anderes Beispiel ist die Werbung: Nehmen wir uns jetzt einmal exemplarisch die Bierwerbung vor. Wieso werden keine fetten, nur mit voll gesiffter Unterwäsche (Feinripp) bekleideten, unrasierten, furzenden und rülpsenden Männer gezeigt, die sich eine Flasche Bier in den Hals schütten? Sondern junge sportliche Menschen, die sich von Klippen stürzen (BECKS), oder nach Schätzen tauchen, die sich in der Sonne auf einer Insel räkeln, oder am Strand spazieren gehen. (JEVER)

Logisch - Es sollen die Videen "Freude", "Spaß" und "Belohnung von den Mühen des Alltages" mit einem "frischen kühlen wohlschmeckenden Bierchen" mental verbunden werden. Frei nach dem

Motto: "Wenn es dir gut geht - Schütte dir als Belohnung ein Bier über den Knorpel." (sage ich jetzt einmal so salopp). Genial... oder?

Und selbst wenn die "mündigen Bürger" (die sie ja nur zur Zeit vor einer Wahl sind) dies erkennen, macht das nichts. Die "Videen" werden durch die penetrante Verstärkung der Wiederholungen, direkt ins Hirn rasen und dort weiter wirken, wenn man nichts aktiv dagegen unternimmt. Wir erinnern uns: Gedanken=Videen wollen gedacht werden.

Warum dies so ist, fragst du dich nun? OK - Neben einer hoch komplexen theoretische Abhandlung könnte man als Erklärung auch sagen: Menschen handeln immer ökonomisch. Extrem ausgedrückt: Menschen sind faul. Sie übernehmen Ideen oft ungeprüft, weil eigenes Denken ja Energien kostet, die sie lieber nicht aufzubringen bereit sind. Wie sonst könnten denn Mode-Erscheinungen und der hirnlose AIDS-Kampagnen-Wahn zu erklären sein?

1981 und in einer Wiederholung 1982 gab es eine 6teilige Sendung "Der Tod eines Schülers" (wer sie gesehen hat erinnert sich bestimmt), bei der ein junger Mann vor einen fahrenden Zug gesprungen und sich dadurch getötet hat. Es wurde die gleiche Handlung in jeder Folge aus einem anderen Blickwinkel betrachtet. Es waren die Sicht der Freunde, der Eltern, der Lehrer, seine eigene usw.

Es gab eine Studie, die belegte, dass ein "Selbstmordmodell", dass über 6 Wochen gezeigt wird, Nachahmungstäter hervorruft. Im Klartext: Die Serie erzeugte eine signifikant höhere Selbstmordrate (170%) bei den Jugendlichen im gezeigten Alter, als zu einen anderem Vergleichszeitraum.

Jetzt könnten aber "Moral-Apostel" auf die Ideen kommen, solche "Sendungen" zu verbieten, was meiner MEIN-ung nach (meine Videe) einer Gedanken-Zensur gleich käme, die meiner Werte, in diesem Fall, die der Selbstbestimmung und Selbstverantwortung, extrem zuwider wäre. Was letztendlich aber auch nur meine ureigenen Videen sind. Wieso sollte sich jemand dafür interessieren, was in meinem Kopf herum schwirrt. Aber Moral ist ja auch nichts anderes als Religionen. Eine Ansammlung von verallgemeinerten Videen.

Kurz gesagt, könnte man alles, was wir an kulturellen Meinungen, Regeln, moralischen Grundsätzen, Religionen, Werten, Ideologien und Gesetzen besitzen, als das ansehen, was sie im ursächlichen Grund sind. Interne (in unserem Kopf) oder externe (aufgezeichnete) Videen. Oder anders bezeichnet: Als "Hirngespinste". Sich darüber zu streiten, wer in diesem speziellen Fall jetzt Recht oder die richtigere Meinung besitzt oder verteidigt, ist abstrus.

Und doch werden im Namen der Gerechtigkeit, der Menschenrechte, Weltanschauungsfragen, Ideologien und Religionen Kriege geführt und Menschen getötet und Leid verbreitet. Und nur weil mache denken, deren MEIN-ung, berechtige sie zu diesen Taten, weil sie in einer guten Absicht, im Sinne der Übereinstimmung ihrer Videen, erfolgen.

Klar, dass dies immer nur die anderen betrifft und ausführen. Uns würde so etwas nicht passieren. Aber was ist denn z.B. an einem (um wieder zum WTC-Anschlag zurück zu kommen) "Krieg gegen den Terrorismus" anders, als bei einem 3-jährigen, der meint "Dem Klaus boxe ich jetzt eine rein, der hat mein Bild zerrissen"? Nichts! Beides sind - aus Sicht der Videen-Theorie nichts anderes als Handlungsanweisungs-Videen auf Grundlage einer "Vergeltungs-Videe". Nur mit dem Unterschied, bei Nationen (in diesem Fall der Über-Nation USA) existiert jetzt zusätzlich noch eine "Berechtigungsvidee" zu dieser Aktion, per Verordnung bzw. per Abstimmung und Vereinbarung.

Eine weitere Eigenheit von diesen Videen, um wieder einen Bezug auf den Titel dieses Artikel zu bekommen, ist es, dass sich Videen mit anderen vorhanden Videen zu neuen Videen kombinieren. Bei Viren würde man sagen, sie bilden Mutationen, die dann als nächste Generation auf die Reise gehen um andere Menschen wiederum erneut anzustecken. Als Hitler seine "nationalsozialistischen Videen" unter die Bevölkerung brachte, geschah nichts anderes. Diese Gedanken wurden aufgegriffen, verinnerlicht, kombiniert und haben sich dann verselbständigt. Das Ergebnis kennen wir alle. (Damit soll jetzt keine Schuldzuweisung betrieben oder ein Entschuldigungsmodell aufgezeigt werden)

Egal wie man zu der Thematik steht, wer mich kennt weiß, dass ich immer einen Nutzen aus jeder Erkenntnis gewinne bzw. ziehe. Meine Erkenntnis ist: Jede Interaktion zwischen Menschen (Nationen, Ländern usw.) wird nur, durch die egoistische Durchsetzung und Weiterverbreitung der eigenen Videen, getätigt.

Also komm mir nicht mit Moral, Gesetzen und Ordnung. Das sind auch nur zeitlich gewachsene, aber dadurch trotzdem nur willkürlich festgelegte, Videen. Nichts anderes.

Ein weiteres eindrucksvolles Beispiel liegt jetzt in der Sprache (oder einem Dialekt) selbst. Wir übernehmen sie im Kindesalter einfacher als später. Aber doch dringt die Sprache aus der Gegend, in der wir wohnen, in uns und wird dann von uns weiter verbreitet. Ich finde das genial.

Und so erklärt sich auch, warum bei allen Völkern Religionen entstehen, und warum jeder an irgendetwas glaubt - Warum Modeerscheinungen entstehen, und wieso plötzlich jeder ein Handy haben will. Usw.

Und jetzt fragt sich bestimmt jeder interessierte EP-Nutzer, was er mit diesen Erkenntnissen anfangen kann…

Nun, zum einen würde ich sagen, die Erkenntnis, dass alles auf subjektive Gedanken und Gehirnaktivitäten beruht, nimmt jeder Situation, die man täglich so mitbekommt, die Schärfe. Man kann es als das betrachten, was es ist. Ein Spiel, bei dem es darum geht, seine Videen auszudrücken, zu vertreten und dadurch zu verbreiten. Dies einmal erkannt, verleiht es einem den nötigen Spaß, direkt in dieses Spiel einzugreifen und das Beste für sich dabei heraus zu holen. Ohne unter Stress zu leiden, weil irgendein Seppel eine andere Meinung vertritt.

Zum anderen liefert mir diese Videen-Viren-Theorie eine Erklärung, warum Geheimnisse immer ausgequatscht werden, der UC, der Mentalsimulator, die Supersuggestion und der NLP-Anker funktioniert. Es sind die internen Videen, die weiter gedacht werden wollen, die sich kombinieren, verändern, und dann nach außen drängen, indem sie uns rechtzeitig wieder ins Bewusstsein kommen, und dadurch unsere Handlungen dahingehend beeinflussen, dass wir uns mit ihnen beschäftigen.

Irgendwo habe ich mal gelesen: "Nichts kann eine Idee aufhalten, deren Zeit gekommen ist."

Wie wahr.. wie wahr...

PS. Wem diese Betrachtungsweise jetzt zu gewagt oder zu suspekt vorkommt, dass Gedanken ein Eigenleben besitzen, der kann es ja einfach abändern. Der sehe es so: Die Nieren reinigen unser Blut. Das Herz transportiert es. Es sind hoch spezialisierte Organe, die ihre Aufgabe perfekt erfüllen. Genau wie unser Großhirn, dessen Aufgabe es ist, zu denken und strukturieren. Deswegen können wir gar nicht anders, als uns, quasi im Sekundentakt, Denkmuster, Glaubensinhalte, Überzeugungen und Videen zusammen zu basteln.

Und schon passt es wieder.

Die Alternativfrage

Ich kenne Paare, die streiten sich über Popelkram. Er lässt seine Socken auf dem Sessel liegen und sie geht ab, wie ein Streifenhörnchen. Aber nicht Richtung Ekstase. Nein, Richtung Stress. Sofort fängt sie an zu "blöken". Umgekehrt natürlich auch. Logisch. Vorhaltungen und persönliche Angriffe sind die Folge.

Man schaukelt sich gegeneinander hoch, und schwupps ist der Abend versaut. Sie schauen sich an, sehen das Gesicht des anderen, spüren den momentanen Hass und die neurologische Verbindung ist perfekt. Die klassische Konditionierung hat gegriffen. Der Trigger ist gesetzt. Man trennt sich morgens immer noch genauso stinkig wie am Abend und geht auf die Arbeit.

Der Tag verläuft relativ normal, und der Streit ist vergessen. Kommt abends heim, sieht sich an, und WAMM hauen die Hassgefühle schlagartig wieder voll rein. Der negativste aller Anker sitzt. Und es geschieht in fast jeder Beziehung automatisch, dass man sich solche Anker setzt. Und wenn man den Vorgang nicht kennt, hat man fast keine Chance da wieder heraus zu kommen.

Dies ist einer der Gründe, nach dem meiner Meinung nach, die hohen Scheidungsraten zustande kommen. Man erwirbt fast ohne bewusstes Zutun, fast immer einige negative Anker. Und wenn man sich dann auf diese konzentriert, ist es geschehen. Aus und vorbei.

Dabei ist es ganz einfach da wieder heraus zu kommen, wenn man es wirklich will. Der Schritt besteht aus zwei Stufen. Erstens: Stelle dir die Alternativfrage nach der Wichtigkeit des Streites. Sage dir "Wollen wir fantastischen, hemmungslosen, zärtlichen Sex..." und schau auf deine rechte Hand, so als ob du diese Frage in deine rechten Hand gelegt hast. Und dann frage dich weiter "... oder wollen wir uns weiter über ein paar blöde Socken streiten..." und lege die Frage mental in deine linke Hand. Wiege beide Fragen ab und entscheide dich dann.

Der Partner macht das Gleiche. Dann wisst ihr z.B. genau, was ihr jetzt wollt. Streitet euch dann entweder weiter, wenn euch danach ist. Oder fragt euch, jeder für sich. "Was hatte ich damit vor, als ich mich für diesen Partner entschieden hatte?" Nehmt diese Erinnerungs-Videe und erlebt sie sinnlich mit allen Sinneskriterien.

Verstärke sie mit der Kinotechnik, genießt sie, und dann schaut euch an... und geht endlich ins Bett.

Die Salami Methode

Wenn du eine größere Veränderung in deiner Umgebung (Büro, Verein, Familie, Freundeskreis usw.) einführen willst, trifft du wahrscheinlich auf größere Widerstände. Veränderungen bedeuten immer Stress und UN-Lustgefühle. Diese zu vermeiden ist, wie du ja schon weißt, ein biologisches Programm, welches in jedem Lebewesen steckt.

Also teilst du dein Vorhaben in kleine Schritte auf, die alleine für sich gesehen, keine Gefahr beinhalten.

Jeden Tag die Richtung konsequent um ein Grad verändert, ergibt nach 180 Tagen eine Umkehrung der Fahrtrichtung. Unmerklich - und alle machen mit.

In der Politik wird dies seit Jahren angewandt. Hätte vor 5 Jahren jemand von Arbeitszeitveränderungen, Lohnkürzungen oder Urlaubsverzicht gesprochen oder gefordert, so hätte man ihn höchstwahrscheinlich ausgelacht und als kompletten Idioten da stehen lassen. Aber wenn jeden Tag eine Scheibe von der Salami abgeschnitten wird ist diese auch bald weg.

Will damit sagen: Mit kleinen Schritten erreichst du manchmal einfacher aber sicherer dein Ziel, wie unsere Politiker mit Hilfe der Medien im o.g. Beispiel. Gehe also in kleinen Schritten, ohne dass die anderen merken, was du in Schilde führst, auf dein Ziel zu.

Umgekehrt heißt das, macht jemand kleine Änderungen, beobachte diese, ob sie nicht in eine Richtung führen, die du nicht haben willst.

Und tue etwas dagegen, wenn es dir nicht passt.

Sofortiges Handeln bei Problemen

Sobald irgendetwas in deiner Umgebung (Schule, Arbeitsplatz, Familie, Verein, Freundeskreis usw.) geschieht, was dich irgendwie stört, gehe sofort dagegen an. Solange das Problem noch klein ist, kann es auch mit einem kleinen Energie- und Ressourcenaufwand beseitigt werden.

Aber Probleme haben die Tendenz immer größer zu werden und später ist ein Ausstieg nur noch schwer möglich.

Aber dennoch handeln wir meist dann, wenn der berühmte Tropfen das Fass zum Überlaufen bringt.

Also: Stört dich was? Dann ändere es - SOFORT.

Pragmatische Problemlösungen

Über Probleme und deren Betrachtungsweisen habe ich ja nun schon oft genug geschrieben. Aber man kann sich stunden-, wochen- oder im schlimmsten Falle lebenslang damit herum schlagen, und über den Sinn bzw. Unsinn von Problem(ch)en philosophieren oder sich darüber bekla-

gen, wie ungerecht die Welt doch zu einem ist. Davon wird das Problem jedoch nicht kleiner. Nein. Es bleibt, wenn man seinen Arsch im Sessel lässt, und nichts tut. Im ungünstigsten Fall wird es sogar noch größer.

Also, eine Strategie gegen den lebenslangen Frust, ist es zu erkennen, dass da eins ist und dann sofort etwas dagegen zu unternehmen. Zack - einfach so. OK, vielleicht zeigt deine Handlung nicht den gewünschten Erfolg. Aber wenn es so ist, egal, dann mach eben was anderes. Nur tu etwas.

Jeder steht nämlich genau dort, von wo er sich nicht mehr weg bewegt.

Greife bei Zeiten, dann hast du in der Not

Wer mit den Augen eines Kleingärtners die Welt sieht, und sich ständig fragt "Wozu kann man dies wohl noch benutzen?", der findet mit Sicherheit auch die passenden "Antworten" auf diese Fragen. Und wer dann auch noch nach den Devisen lebt "Greife bei Zeiten, dann hast du in der Not" und "Wer zuerst kommt, hat die größten Brocken", der wird einiges Nützliche ansammeln. Aber auch etlichen Müll.

Aber so ist das. Wo ein PRO, da auch ein CONTRA.

Die Technik der "hängenden Schallplatte"

Du sitzt gemütlich zu Hause und willst nun deinen AGP wieder erhöhen. Dazu möchtest du einige Dinge tun, die dir Spaß machen (du Ferkel). Plötzlich klingelt das Telefon. Du gehst dran und erkennst die Stimme von einem Bekannten, von dem du schon seit einigen Jahren nichts mehr gehört hast.

"Schön dich zu hören" sülzt er dich voll, "ich habe gestern mit Klaus (einem gemeinsamen Bekannten) gesprochen und er hat mir deine Telefonnummer gegeben. Du, ich arbeite gerade als Vermögensberater und Klaus meinte, dich würden bestimmt diese fantastischen Informationen interessieren, die ich gerade zufällig hier vor mir liegen habe..."

JA, du denkst nun, er will dir eine Versicherung aufsabbern, und du hast Recht. Aber wie machst du ihm klar, das du gerade ...wolltest, und dich seine Informationen einen feuchten Dreck interessieren.

Geschult wie die Profis, labern sie jedes Argument, das du nun einwendest, nieder. Also mein Tipp: Mache es wie eine hängende Schallplatte. Antworte: "Mag sein, das die Informationen gut sind, aber ich will keine Vermögensberatung". (Beachte WILL und nicht BRAUCHE KEINE). Er verfällt nun in seine Trainingskonzepte und schwafelt irgendwelche dusseligen Argumente ab.

Egal was er sagt, gehe nicht darauf ein und wiederhole deine Aussage: "...wirklich interessant, ...aber ich will keine Vermögensberatung". Gehe auf keine Argumente ein, antworte niemals auf eine Frage und wiederhole "...laber...laber...aber ich will keine Vermögensberatung".

Klar, dass man dies auch in anderen Situationen, außer bei Vermögensberatern, anwenden kann.

Tue dies flexibel, und grinse dabei. :-)

Torpedo - Technik

Um dein Ziel zu erreichen musst du etwas dafür tun. Ein "mentales Bild" um diesen Vorgang 100% exakt zu beschreiben ist, die: "Torpedo Technik"

Du musst sein wie ein Torpedo, der abgeschossen wurde, um "sein" Ziel zu erreichen. Mit einer perfekten Suchelektronik ausgestattet, visiert er sein Ziel an, verfolgt es konsequent, schwimmt immer vorwärts darauf zu. Erkennt Hindernisse rechtzeitig und umgeht sie und wenn er nah genug dran ist, setzt er 100% seiner Energie frei.

WAMMMMMMMMM...

Der Synchron-Effekt

Oft geschehen mehrere Ereignisse am Tag, die in keinem Zusammenhang stehen, aber dennoch irgendwie zu einem gemeinsamen Ganzen gehören, bzw. von dir zu diesem zusammengefügt werden.

Du suchst z.B. einen neuen Arbeitsplatz. Irgendwann machst du einen Tag frei um ein paar Dinge einzukaufen. Dabei stellst du fest, dass du dein Geld zuhause vergessen hast. Also gehst du schnell zum Geldautomaten. Dort triffst du einen alten Bekannten, den du schon lange nicht mehr gesehen hast, und ihr geht anschließend einen Kaffee zusammen trinken. Dabei erzählst er dir, er hatte sich selbständig gemacht und ganz in der Nähe sein Büro. Du merkst dir das und besuchst ihn Tage später dort, als du zufällig in der Nähe bist. An dem Tag ist gerade ein Geschäftsfreund dort, der genau jemanden mit den Kenntnissen sucht, die du besitzt. Und 1 Monat später fängst du bei ihm an.

OK. Das ist jetzt etwas konstruiert, und mache mögen sowas mit "Zufällen" abtun. Aber so geschieht es, öfter als man denkt. Dabei ist nichts Geheimnisvolles daran. In anderen Artikeln (Teleschizomatik, UC, Selektive Wahrnehmung) findest du Andeutungen auf diesen Synchron-Effekt.

Aber wer mit offenen Augen, einem wachen Verstand und dem Blick für Möglichkeiten durch die Welt geht, der kann auf diesen Synchron-Effekt vertrauen. Denn er tritt nicht nur manchmal, also selten auf, sondern er ist ein Bestandteil des alltäglichen Lebens.

Erwarte und nutze ihn.

Der anonyme Untergrund-Kampf

Dir geht ein Missstand in deiner Firma gehörig auf die Eingeweide und willst etwas dagegen unternehmen?

Tue das ruhig, aber bedenke, dass dich deine Aktionen zum Außenseiter und Opportunisten stempeln können, mit denen niemand mehr etwas zu tun haben will. Obwohl es die anderen Mitarbeiten vielleicht sogar gut finden, trauen sie es sich nicht, dies offen zuzugeben. Aus Angst vor Repressalien der Chefs.

Du magst dich dann zwar moralisch besser fühlen, aber ohne Job, nutzt dir die beste Moral nichts.

Eine andere Methode, die natürlich nicht so "moralisch hochwertig" angesiedelt ist, wäre der "anonyme Untergrund-Kampf". Hier ein anonymes Email an die entsprechende Person zugestellt oder die Erkenntnis an "Everyone" gesendet. Dort eine Fotokopie im Kopierer "vergessen" oder im Gang "verloren", vollbringt manchmal Wunder, oder auch nicht.

Der Sabotage Effekt - Der Angeklagten-Umkehreffekt

Du hast, wie im "Anonymen Untergrund-Kampf" aufgezeigt, auf die Schuldigen hingewiesen und sie anzuprangern versucht? Schlau von dir, denn das erspart dir die Repressalien.

Du musst aber immer aufpassen, wenn sie zum Gegenschlag ausholen und eine der firmeninternen Schlammschlacht anzetteln. Wenn du in die Mangel genommen wirst, solltest du dich so doof wie möglich darstellen, so, als könntest du kein Wässerchen trüben.

Denn oft verfestigt sich bei den Angeklagten jedoch das angeprangerte Verhalten noch mehr, und sie suchen einen alternativen Sündenbock. Ist zwar nicht korrekt, aber auch oft nicht zu ändern.

Über den Umgang mit Feinden

Du wirst gemobbt? Oder auf der Straße von ein paar schrägen Typen angemacht? Willst ihnen mal so richtig zeigen, was es heißt sich mit dir anzulegen? Dann möchte ich dir den Tipp eines wahren Freundes geben: TUE ES NICHT.

Überlege einmal, was du denn anstellen willst. Denn oft ist nur ein bisschen die Ehre oder der Stolz gekränkt, und deswegen einen "Krieg" beginnen?

Sun Tzu hat schon 500 v.Chr. in der „Kunst des Krieges“ die These vertreten: "Zerstöre den Gegner entweder komplett oder lasse ihn vollkommen in Ruhe".

Denn ein (im übertragenen Sinne) "angeschossenen Gegner" erholt sich, oft schneller als einem lieb ist, und sinnt auf Rache. Das ist so sicher wie das Amen in der Kirche. Und er kann uns immer schaden, egal wie schwach er auch (momentan) ist. Entweder mit dem Untergrund-Kampf oder der Guerilla-Methode... hihi.. die du natürlich auch nutzen kannst.

Wenn du also in den "Kampf" ziehst, denke an die Worte von Sun Tzu.

Pragmatische Betrachtungsweisen

Auch wenn "Alles" irgendwie mit "Allem" zusammen hängt, und jede Aktion eine ganze Kettenreaktion von Ereignissen hervorruft - Im Grunde genommen ist alles einfach, weil wir in unserer begrenzten Hirn-Kapazität sowie nicht alle Einzelheiten überschauen können.

Warum sich also alles schwerer machen als es ist? Benutze den einfachen Weg der Betrachtung.

Mach dem Motto: Hier ist das Problem! Welche Lösungen gibt es? Dann die Wahrscheinlichkeitsfrage stellen. Und das Problem angehen. Danach prüfen, ob sich die Situation verbessert, dann sind wir auf dem richtigen Weg, ansonsten was anderes unternehmen.

So einfach ist es.

Mind-Scripting

Wieso klappt beim einen das, was er schaffen will, fast mühelos, während ein anderer an der gleichen Aufgabe fast verzweifelt? Nun, es könnte sein, der Erfolgreichere benutzt eine andere Methode. Vielleicht die des Mind-Scripting.

Ein Script ist in der Computerei, eine Möglichkeit dem PC zu sagen, was er tun soll. Exakt und detailliert. Wir kennen beim Internet-Browser alle das Java-Script oder den VBA-Script, nicht wahr (OK. Zumindest wissen die meisten, dass es existiert). Also wollen wir jetzt anhand dieser Analogie versuchen, eine eigene Befehls-Anweisungsfolge in uns zu installieren, die uns automatisch zu dem bringt, was wir für uns wünschen.

Im Grunde genommen, sind Mind-Scripte total einfach. Wir benutzen sie täglich, ohne den Wirkungszusammenhang zu kennen. Aber den erfährst du ja jetzt.

Also: Ein Mind-Script ist prinzipiell eine zweigeteilte, wörtlich verfasste Anweisung im WENN-DANN-Stil. Der erste Teil beschreibt das ursprüngliche Ziel (als ICH-Aussage) und die zweite eine direkte Handlungsanweisung für den ersten Schritt zur Umsetzung. Diese sollte für dich so bindend und hochprioritär sein, dass du sie unmöglich ignorieren kannst bzw. sie mit Freude und Begeisterung (siehe Banzai- und Streifenhörnchemotivation) erledigen willst.

Als Grundvoraussetzung, brauchst du die Referenz-Erkenntnis: "Wenn ich mir einmal etwas vorgenommen habe, dann kann und werde ich das auch ausführen. Und zwar genau dann, wenn es notwendig ist, bzw. ich es tun will".

Und diese Erfahrung wollen wir dir nun verschaffen: Suche also etwas aus, was du noch nie getan hast, aber schon immer einmal gerne tun wolltest. Egal was es jetzt ist. Sei es ein Tandem-Sprung aus einem Flugzeug, ein Bungee-Sprung, einer Frau (miete dir doch eine dafür) beim Onanieren zusehen usw. Halt irgendetwas Verrücktes; etwas Einmaliges eben. Sage dir: "Am XX werde ich Y machen" - oder "Wenn A passiert, werde ich B tun um C zu erreichen". Fühle dich gut dabei und dann tue es. Anker dich bei der Vorbereitung und bei der Ausführung immer wieder. Richtig ausgeführt hast du dann einen mächtigen Selbstanker, den du nie vergessen, und der dir noch oft von Nutzen sein wird.

Im Grunde ist es, wie beim EVA-Prinzip. Du definierst dein Ziel und den ersten Schritt, den du tun musst. Und dann tust du ihn. Sollte jedoch erst eine Voraussetzung für diesen Schritt geschaffen werden, dann programmiere dich auf das Erkennen der Voraussetzung mit deinem Mind-Script. Global gesprochen (ich verzichte jetzt einmal auf praktische Beispiele. So viel Fantasie solltest du schon selbst besitzen.) wäre das in etwa: "Wenn ich A sehen/höre/erkenne, dann tue ich sofort B" (Den Anker nicht vergessen!). Kommt jetzt die Situation A (und das wird sie, denn das Wahrscheinlichkeitsprinzip sorgt schon dafür) dann erkennst du sie sofort, und dein Script kommt dir automatisch in den Sinn. Jetzt nur noch den Anker abfeuern und losdüsen. That's it.

Wenn-Dann Glaubenssysteme

Neben den gängigen und individuellen Meinungen, wie die Welt letztendlich organisiert ist und wie sie funktioniert, gibt es auch noch die so genannten "Wenn-Dann (WD) Glaubenssysteme".

Sie basieren immer auf Mutmaßungen bzw. Generalisierungen von Referenz-Erfahrungen.

Und man erkennt sie meistens an den typischen "WENN... DANN..." Redewendungen.

"Wenn er mich wirklich lieben würde, dann würde er schon was Schönes als Geburtstagsgeschenk für mich finden." - ist ein pragmatisches Beispiel für eine solche WD-Meinung. Dies hat (auch wenn mich jetzt viele weibliche Leserinnnen verfluchen) jedoch keinen realen Bezug zur Wirklichkeit. Es ist nur eine (zugegeben - verbreitete) individuelle und subjektive Wahn-Vorstellung, wie übrigens alle WD-Regeln und WD-Meinungen. Und mit solchen Thesen reagieren wir oft vorschnell, ohne groß darüber nach zu denken, ob diese auch tatsächlich der Wirklichkeit entsprechen.

Und wenn jetzt der Partner im o.g. Beispiel, die WD-Meinung "Wenn sie mich liebt, dann legt sie keinen solchen Wert auf übertriebene Liebesbeweise" besitzt, dann ist die schöne Stimmung oft tagelang versaut.

Im kleinen privaten Bereich mag das jetzt ja noch nicht so schlimm sein. Ganz anders im großen gesellschaftlichen Zusammenleben, oder wenn es um Interaktionen zwischen Ländern, Nationen oder Religionen geht. Dann geht oft, um Nichtigkeiten, die ultimative Post ab.

Hihi.. Was für eine lustige Welt.

Bei Bedrängnis durch Justizbeamte

Einfach einmal die Klappe halten.

Und mit der Überschrift wäre auch schon alles gesagt. OK - Über deinem Kopf stehen nur Fragezeichen und du weißt jetzt nicht was ich dir damit begreiflich machen will? Nun gut:

Angenommen du hast einen Unfall und die Schuldfrage ist nicht ganz klar. Oder ein Polizeibeamter steht mit einem Foto einer Geschwindigkeitskontrolle, vor deiner Tür und fragt dich: "Sind Sie das?" oder "Erkennen Sie sich wieder?". Dann sag mal nichts.

Wenn dir nämlich einer die "Rechtslage" erklärt, dann will er etwas. Er ist der Chef im Ring. Der mit der Macht. Er darf etwas. Aber das Schöne ist: Du musst nichts. Null - Nix. Weder etwas unterschreiben noch irgendwas zu geben oder dich verteidigen. Gar nichts musst du. Außer deine Personalien angeben. Aber das war es auch schon.

OK - wenn man verbal angegriffen wird, liegt einem eine Entschuldigung schnell auf der Zunge. Aber wer nicht weiß, von wo er angegriffen wird, der kann sich auch nicht davor schützen. Also im Zweifelsfall die Klappe halten, überhaupt nichts unterschreiben - noch nicht einmal eine Bestätigung - und einen Profi (einen Anwalt) engagieren. Soll der sich doch darum kümmern.

Denn alles, was du sagst, kann im Extremfall gegen dich verwendet werden. Und es wird.

Ballast abwerfen

Hast du schon einmal den Spruch gehört, dass man Ballast abwerfen muss, um fliegen zu können.

Mit Sicherheit nicht wahr. Aber richtest du dich auch nach so einer Binsenweisheit?

Nein? Dann denke einmal darüber nach.

Denn oft ist es unser alltäglicher Ballst, den wir ständig mit uns herum schleppen, der uns daran hindert, das Leben zu führen, das wir führen wollen. Und dieser Ballast kann alles sein: Alte Beziehungen, unser Job, unser Haus, unsere Moralvorstellungen, mentale Grenzen, eingefahrene Denkschienen usw.

Wären die, auch nur kurz, mal weg, würdest du wahrscheinlich abdüsen, wie von einer Zwille abgeschossen. Oder?

Talk-Network

Tja, da bist du nun und suchst, oder dich beschäftigt etwas. Dann rede mit so vielen Leuten wie möglich darüber. Frage offen "Ich suche..." oder "Ich brauche..." oder erzähle die Geschichte zum Thema.

Irgendeiner hat immer die richtige Idee
oder die passende Info, die du brauchst. Garantiert.

Du musst nur darüber reden und zwar mit so vielen Leuten und so oft, wie möglich. Und irgendeiner hilft dir... meistens.

Die "JA-Aber" Falle

oder die Therapie-Falle

Du versuchst einem Arbeitskollegen, Freund, Kind oder Partner mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, bekommst aber bei jedem Vorschlag, den du machst ein "JA ... ABER..." und danach blumige Antworten, warum das jetzt gerade nicht so geht, wie du es vorgeschlagen hast?

Kann es sein, dass...

du nur dusselige Vorschläge von dir gibst... oder
der andere an einer Lösung überhaupt nicht interessiert ist?

Wahrscheinlich. Denn man nennt dies die "klassische Therapiefalle". Egal welche der beiden Möglichkeiten jetzt zutreffen mögen. Zieh dich zurück und lass ihn sich woanderes um Hilfe umsehen. Du bist in diesem Fall der Falsche und die Wahrscheinlichkeit ist ziemlich groß, dass ihr in einen "unendlichen Problem-Lösungs-Loop" hängen bleibt.

Und damit ist natürlich keinem geholfen.

Rechtfertigungen

Da kommt doch so ein moralischer Seppel und greift dich verbal an. Oder du empfindest das so. Dann mach jetzt nicht den Fehler und sabber einfach drauf los. Oft passiert es, dass du dich jetzt um Kopf und Kragen redest (wie man so schön sagt).

Wenn also z.B. dein Chef mit dem Spruch daher kommt... "Da haben Sie sich aber einen ganz schönen Patzer geleistet..." dann tu dir nicht den Fehler an und rechtfertige dich unaufgefordert. Wenn er wirklich wissen will, was falsch gelaufen ist, dann fragt er schon direkt nach.

Merke: Niemals reden - nur um sich zu rechtfertigen.

Ein einfaches "Ach?" und vielleicht ein "... finden Sie?" hinterher geschoben, reicht auf so einen dusseligen Anmach-Spruch. Jetzt hat er nämlich wieder den blöden Ball.

Die Wunderfrage

Du bist unzufrieden mit deiner jetzigen Situation? Und weißt auch ganz genau, was dich aufregt und was du los sein willst? Aber wie du es letztendlich haben willst, das weißt du nicht. Zum einen, weil du nicht weißt wie du es umsetzen sollst. Die zu erwartenden Probleme und Schwierigkeiten türmen sich vor deinem geistigen Auge, zu einem Schwindel erregenden Berg auf. Zum anderen kannst du dir gar nicht vorstellen, wie es sein könnte.

Dann versuche es doch einmal mit der Wunderfrage, die man auch gut im Gespräch mit einem anderen einsetzen kann. Sie lautet: "Was wäre, wenn über Nacht ein Wunder geschieht? Wie wäre es dann?" Und die Folgefrage, wenn die erste befriedigend beantwortet ist, lautet: "Wie kann ich diesen Zustand jetzt so schnell wie möglich erreichen?"

Und dann mach dich auf den Weg...

Die Kinotechnik

Wer jemals einen Film im Kino gesehen hat, und später den gleichen Film, einmal im Fernsehen, der weiß, dass die meisten Filme im Kino gefühlsmäßig besser rüber kommen. Durch die Größe und die Lautstärke, wird das sinnliche Erleben viel plastischer. Man ist im Geschehen sozusagen mitten drin, erlebt es hautnah mit. Im Gegensatz dazu, ist auf dem Fernsehbildschirm die Handlung meist irgendwie mickrig, und viele Effekte gehen einfach unter.

Wenn man sich nun an etwas Angenehmes wieder erinnert, da geschieht das meist abgeschwächt in normaler Größe oder kleiner als auf einem Fernseher. Man erinnert sich, sieht, hört und spürt die Erlebnisse von damals. Meist nicht so intensiv, aber doch ein wenig.

Doch jetzt wollen wir es einmal auf eine andere Methode versuchen. Nimm einmal eine Erinnerung, an die du dich gerne erinnerst, wo du dich richtig toll gefühlt hast. Irgendetwas Großartiges, Gewaltiges und/oder Extasisches aus deiner Vergangenheit, etwas, was du gerne wieder erleben möchtest. Erinnere dich an das Erlebnis. Am besten du stellst dich so hin, wie du damals in der Situation gestanden hast, an die du dich nun erinnerst.

Atme genauso, bewege dich genauso, visualisiere deine mentalen Bilder, als wenn du es wieder erleben und sehen würdest. Höre die Geräusche, erinnere dich an den Geruch. Erlebe es wieder sinnlich. Steige mit allen Sinnen voll in die Erinnerung hinein. Spüre deine Gefühle. Jaaaaa... (Und jetzt wollen wir dieses Erlebnis multiplizieren, und dann mit der nächsten Technik so verankern, dass du es immer innerhalb von Sekunden reaktivieren kannst.) Du hast diese fantastische angenehme Erinnerung im Kopf. Genießt die Gefühle und wenn du meinst auf dem Gipfel des sinnlichen Erlebens zu sein, bildest du mental in die Videe einen kleinen Kreis. Du greift, in deiner Vorstellung, in diesen Kreis hinein und reißt das mentale Bild auseinander... und es erscheint das gleiche "Bild" doppelt so groß, doppelt so laut, doppelt so gefühlvoll...

Du siehst wieder diesen Kreis, greifst wieder hinein, reiß es wieder auseinander. Und das Bild explodiert auf eine 30 x 40 Meter große Leinwand "WAMMMMMM..." und es wird plastisch, mit kräftigen, satten Farben. Du springst mental hinein. Du machst "Hmmmmm..." und dieses Geräusch wird zu einem lauten Vibrieren, zu einem Beben der Erde. Wahnsinn... Du erlebst, wie deine Gefühle sich multiplizieren... genieße es...und jetzt bildest du eine Geste, die untrennbar mit dem Gefühl gekoppelt ist, die dich später einmal an dieses Gefühl erinnert, und führst diese aus. Du denkst dir ein Wort, oder einen kurzen Satz, aus, das dieses Gefühl 100%ig wieder gibt. (Dies kann ein reales oder ein gerade selbst ausgedachtes Wort sein. Du musst nur eine starke Power verspüren, wenn du es aussprichst. Ein Power-Wort eben. Du sprichst es aus, benutzt deine Geste und genießt. Warte noch eine kurze Zeit und komme dann aus deiner Vorstellung wieder heraus. Willkommen im Zauberland.

Nie mehr ärgern mit dem Verzögerungs-Effekt

Gehst du ständig ab, wie das aus den 70ern allseits bekannt HB-Männchen? Klatscht du stimmungsmäßig wenn etwas nicht so läuft wie du es gerne willst/möchtest, an die Decke.

Oft ist es so, dass uns irgendetwas aufregt: Der blöde Mercedes-Fahrer, mit der eingebauten Vorfahrt; die Tochter, die ihr Zimmer nicht aufräumt; der Mann, der dir keine Aufmerksamkeiten mehr

schenkt; der Chef, der sich ungerecht verhält; der blöde Kerl, der dir den letzten Parkplatz weg schnappt. Du ärgerst dich über deine eigene "Dusseligkeit", weil du alles mit dir machen lässt und dich nicht traust dich zu wehren? Dann sei dir gesagt, du bist selbst schuld - Wie immer!

Denn wenn du dich über andere ärgerst, dann gibst du ihnen Macht über deine Gefühle. "Ja, das stimmt schon..." höre ich dich nun sagen, und "...aber so bin ich nun mal. Das kommt einfach aus mir heraus."

Ich sage dazu "JA" und "NEIN"

"JA" dazu, dass Gefühle mit den Begleiterscheinungen, wenn sie auftreten, ausgelebt werden sollten. Denn eine Unterdrückung derselben macht krank.
"JA" dazu, dass es ja auch primäre Vorteile hat, so zu reagieren: Denn damit ist man selbst fein raus, und schuld ist immer der andere. "Wenn der sein Verhalten ändert, dann würde es mir gut gehen", so denkt man.

"NEIN" dazu, dass man diesem Vorgang hilflos ausgeliefert ist. Denn man kann im Vorfeld dafür sorgen, dass der Ärger gar nicht erst entstehen kann. Dazu gibt es verschiedene Theorien, die in der Praxis alle mehr oder weniger tauglich sind. Eine relativ erfolgreiche Methode ist die "Ärger-Verzögerungsmethode" Und das Geniale daran ist, dass die Vorteile am Anfang trotzdem erhalten bleiben, bis man erkennt, wie blödsinnig die Verhaltensweise "Ich ärgere mich jetzt" wirklich ist.

Wie sie funktioniert? Ganz einfach: Wenn wieder einmal in so eine Situation kommst, in der du, wie von einer Zwille abgeschossen an die Decke klatschst, dann verzögere dies einfach einmal für 15 Sekunden. Warte 15 Sekunden und dann ärgere dich mit allem Drum und Dran. Das volle Programm eben.

Mach das für eine Woche so. In der zweiten Woche verzögerst du es um 30 Sekunden. Und in der dritten dann um eine Minute.

Und wenn du dich dann wirklich noch aufregen willst, dann tue es bewusst... und genieße es.

Den Partner erziehen

Man hört zwar immer, dass man das nicht machen soll. Aber egal. Wenn du dich z.B. als Frau immer darüber aufregst, den Tisch ab zu räumen, die Wäsche zusammen suchen zu müssen usw., dann kann einem schon mal die Hutschnur hoch gehen, nicht wahr? Ein endloses Gejammer anzustimmen bringt i.d.R. nichts, denn der Partner schaltet auf Durchzug und das Gequatsche geht zum einen Ohr rein und zum anderen wieder heraus.

Natürlich kannst du versuchen den anderen mit irgendwas zu manipulieren oder leicht zu erpressen. Aber dies ist, wenn - dann nur kurzfristig von Erfolg gekrönt. Lässt der Druck dann wieder nach, fällt er wieder in das alte Verhalten zurück.

Willst du den faulen Sack zu etwas zu motivieren, dann schau in die "BDA für Männer" oder versuche die folgende Methode.

Du musst ganz einfach das eigene Verhalten ändern, um den anderen damit zu erziehen. Die Methode besteht aus 4 Stufen.

lass das Verhalten, dass dich stört einfach weiter geschehen
ertrage es geduldig
nicht auffordern, aktiv zu werden
nicht daran erinnern, dass man es früher immer selbst gemacht hat (Jammertour)

Das war es.

Trotzdem möchte ich sie noch ein wenig erläutern: Angenommen, du willst, dass er öfters den Abwasch erledigt. Er denkt nicht daran, und setzt sich einfach nach dem Essen vor den Fernseher. Früher hast du dann selbst abgeräumt, natürlich nicht ohne endlos herum zu lamentieren. Die Stimmung ging den Bach herunter und der Abend war gelaufen. Jetzt lässt du es einfach (Punkt

a) geschehen und setzt dich zu ihm. Fragt er nach "Na willst du nicht abräumen?", dann sag einfach "Nö! Heute nicht". Kuschel dich ran und habe einen netten Abend. Am nächsten Morgen stellst du einfach neue Teller dazu (Punkt B) und räumst sie wieder nicht ab. Spätestens beim Abendessen mosert er jetzt herum (Punkt B - jetzt standhaft bleiben) oder er fängt an sie vorher weg zu räumen. Du darfst ihn aber (Punkt3) nicht dazu auffordern, noch (Punkt 4) daran erinnern, dass er jetzt dran ist, es zu tun, noch ihm vorhalten, dass du es immer tun musstest (Musstest du es wirklich?) bzw. es getan hast.

Wenn er jetzt herumnölt sag einfach "Ich hab keine Lust das Geschirr zu spülen."

Er passt sich an und in ein paar Tagen hat er gerafft, was seine Aufgabe ist.

Reden statt kämpfen

Angenommen du fragst einen Angestellten, Freund, Kollegen usw. ganz harmlos nach einem bestimmten Sachverhalt und er reagiert sofort irgendwie gereizt, aggressiv, beschwichtigend oder er verteidigt sich sofort, dann pass auf, wie ein Lux. Anscheinend fühlt er sich angegriffen und reagiert mit den bekannten Kampf- oder Fluchtverhaltensmustern.

Abgesehen davon, das es ganz schlecht ist sich so zu verhalten, so dient dies nicht zur Erhaltung einer effektiven Kommunikation. Es ist deine Aufgabe dafür zu sorgen, dass er wieder frei denken kann, um zurück auf die Informationsebenen zu gelangen (Es sei denn, du willst dies aus irgendeinem Grund nicht), dann versuche einmal den folgenden Satz.

Sage einfach: "Ich bin nicht an einer Schuldzuweisung interessiert, sondern an einer schnellen und effektiven Lösung dieses Problems. Was können wir jetzt tun, um es zu lösen?"

Damit signalisierst du, dass keine Gefahr von dir ausgeht und vielleicht entspannt er sich dadurch.

Bad-Guy Schnapper

Ich hatte einmal eine Freundin (die aus den Artikeln "Der heiße Brei" und "Bin ich eigentlich ein(e) gute(r) Geliebte/Liebhaber", die mir damals im Brustton der totalen 110%igen Überzeugung mitteilte: "Niemals, aber auch wirklich niemals, gehe ich mit einem EX ins Bett. Einmal Schluss ist für immer Schluss.“ Und die meinte es auch so. Als wir uns aber eineinhalb Jahre nach unserer Trennung zufällig wieder trafen und sie mich mit den Worten "Wenn du mal in der Gegend bist, dann schau doch mal rein." einlud, dachte ich nur an eine harmlose Einladung. Als ich dann einmal bei ihr auftauchte eskalierte die Situation und wir sind orgien-artig zusammen in die Kiste gehüpft.

Wer jetzt denkt, dass sei eine Ausnahme, dem kann ich nur sagen: "Du irrst dich!", denn ich habe zahllose andere Beispiele. Da wäre zum Beispiel eine andere Bekannte, die in gleicher Überzeugung mir gegenüber das Argument vorbrachte, dass sie "Nie. nie.. niemals eine Geliebte von einem verheirateten Mann werden würde". NIEMALS würde sie die 2te Geige spielen. Und jetzt traf ich sie wieder und was ist passiert? Sie spielt die untergeordnetste 2te Geige, die man sich vorstellen kann. Sitzt an Weihnachten, an ihrem Geburtstag und an den Wochenenden alleine zuhause, und wartet darauf, dass er, wenn er mal eine halbe Stunde frei nehmen kann, kommt und sie durchvögelt und dann wieder verschwindet.

Soviel zu den "Nie… Nie... Niemals..."-Sprüchen und zur "Das kann man mit mir/dem nie machen..."-Überzeugung.

Aus meiner Erfahrung sage ich dazu: "Scheiß drauf. Du kannst nämlich alles mit jedem machen, wenn du es nur richtig anstellst." Oft reicht es schon wenn du in kleinen Schritten die Richtung wendest und auf dein Ziel ansteuerst. Bzw. der Druck, die Angst vor einem Verlust zu groß wird oder der andere meint er/sie hätte keine andere Wahlmöglichkeit, die jedoch immer besteht. Aber das brauchst du ihm ja nicht unbedingt auf die Nase zu binden.

Und wenn du dich nun fragst warum ich so freizügig von meinen Ex-Mädels erzähle: Es ist ja vollkommen Wurst, denn es weiß ja fast keiner wer ich a) bin. Und selbst wenn, kennt er b) dadurch die Mädels noch lange nicht, zumal ich schon lange keinen Kontakt mehr zu ihnen habe. Und es

geht in diesem Kapitel auch nicht um Mädels, auch wenn es auf den ersten Blick so aussieht, sondern bezieht sich einfach auf alles und jeden.

Mein Tipp, bevor du dir einen "moralischen Kopp" machst, ob es (egal was du jetzt willst) überhaupt möglich ist - werde einfach ein Bad-Guy. Schnapp sie/ihn dir! Mach es einfach. Denke dir: "Dein Arsch gehört mir..." (das ist jetzt nicht sexistisch gemeint, sondern nur ein rhetorisches Bild) und dann ran an den Speck und habe Spaß.

Probiere es aus und du erkennst:

Du kannst prinzipiell, alles mit jedem anstellen,
wenn du es einigermaßen geschickt anstellst.

Gehe Verbal-Duellen konsequent aus dem Weg

Besser argumentieren ist meist eine Sache der Begabung. Wer dabei gewinnt, steht oft schon von vornherein fest. Der Verlierer wird (bestenfalls) eine Zeitlang widerwillig Wohlverhalten an den Tag legen, und dabei insgeheim auf Rache sinnen. Kann er dem anderen die Niederlage nicht mit Worten heimzahlen, wird er verdeckte Möglichkeiten finden, um ihm eins auszuwischen. So gesehen, tragen Diskussionen zu nichts bei. Sie vergiften meist nur das Klima.

Der Sieger wird sich mit Stolz geschwellter Brust in der Gewissheit wiegen, der bessere Mensch zu sein. Und entrüstet wird er jeden erneuten Verstoß des anderen bekämpfen und moralisch angreifen. Die Aussage "Wie kannst du nur...?" ist die Waffe der Verbalkrieger! Der Kleinkrieg entsteht. Nur die allerwenigsten Dinge sind wirklich einen Krach wert. Wann immer eine Auseinandersetzung droht, frage dich: "Rentiert es sich wirklich?" In neunundneunzig Prozent aller Fälle geht es nicht um lebenswichtige Dinge und die Antwort lautet: "Nein." Hake die Sache ab und verschwende keine Zeit mit unnützen Kämpfen.

Wenn sich ein Konflikt anbahnt, dann warte nicht darauf, dass der andere einen Rückzieher macht. Komme ihm zuvor. Will der Partner unbedingt mit dem Kopf durch die Wand, trete beiseite und gebe den Weg frei. Wer keinen Gegner hat, kann sich nicht streiten.

Verweigere ihm die Gegnerschaft.

Sei taub. Hör nicht hin...

Eine Lektion fürs Leben

Es war einmal eine Gruppe von Fröschen, die einen Wettlauf machen wollten. Ihr Ziel war es, die Spitze eines hohen Turmes zu erreichen.

Viele Zuschauer hatten sich bereits versammelt, um diesen Wettlauf zu sehen und sie anzufeuern...

Das Rennen konnte beginnen...

Ehrlich gesagt: Von den Zuschauern glaubte niemand so recht daran, dass es möglich sei, dass die Frösche diesen hohen Gipfel erreichen konnten. Alles, was man hören konnte, waren Aussprüche wie: "Ach, wie anstrengend!!!“ - "Die werden sicher NIE ankommen!" oder: "Das können sie gar nicht schaffen, der Turm ist viel zu hoch!“

Die Frösche begannen, zu resignieren... Außer einem, der kraftvoll weiter kletterte...

Die Leute riefen weiter: "Das ist viel zu anstrengend!!! Das kann niemand schaffen!“

Immer mehr Frösche verließ die Kraft und sie gaben auf... ...Aber der eine Frosch kletterte immer noch weiter... ER wollte einfach nicht aufgeben!

Am Ende hatten alle aufgehört, weiterzuklettern, außer diesem einen Frosch, der mit enormem Kraftaufwand als Einziger den Gipfel des Turmes erreichte! Jetzt wollten die anderen Mitstreiter natürlich wissen, wie er das denn schaffen konnte!

Einer von ihnen ging auf ihn zu, um ihn zu fragen, wie er es geschafft hatte, diese enorme Leistung zu bringen und bis ans Ziel zu kommen.

Es stellte sich heraus...Der Gewinner war TAUB!!!

Und die Moral von der Geschichte:

Höre niemals auf Leute, die die schlechte Angewohnheit haben,
immer negativ und pessimistisch zu sein...denn sie stehlen dir deine schönsten Wünsche und Hoffnungen, die DU in deinem Herzen trägst!

Erkenne die mentale Umweltverschmutzung. Die Verschmutzung deines Bewusstseins und die Verschmutzung deiner inneren Dialoge. Denke immer an die Macht der Worte, denn alles was du hörst und liest, beeinflusst dich in deinem Tun!

Daher:
Sei IMMER POSITIV!

Und vor allem:
Sei einfach TAUB, wenn jemand dir sagt, dass DU deine Träume nicht realisieren kannst!

Denke immer daran:
Auch DU kannst es schaffen!

Die Stand Technik

Forscher haben heraus gefunden, dass bei einer Kommunikation nur 7% über den Inhalt der gesprochenen Information (die Worte) - 30% über die Art und Weise wie etwas gesagt wird (Tonalität) und 53% über die Körpersprache einfließen. D.h. dass in der Regel die Körpersprache 7x wichtiger ist als das, WAS gesagt wird. Und dass WIE etwas gesagt wird immer noch 3x wichtiger ist, als die reine Information.

Einen guten Trick habe ich in diesem Zusammenhang in einem Rhetorik-Newsletter gefunden, den ich hier natürlich gerne weiter geben möchte: Wenn du als Redner einer Gruppe von Zuhörern etwas verkaufen möchtest (im weiteren Zusammenhang), dann solltest du fest auf den Füßen stehen, das Gewicht hauptsächlich auf den Fersen verlagert. Im dem Moment, in dem du sie aufforderst etwas Bestimmtes zu tun (z.B. zu bestellen, oder zu handeln usw.) verlagerst du dein Gewicht unmerklich auf die Zehen. Dadurch streckst du dich unmerklich und erweckst den Anschein, dass du es selbst auch tun willst. Unbewusst entsteht in dir das Gefühl von "etwas tun zu wollen", was sich auf die Zuhörer (wegen der 53%) überträgt.

So stand es zumindest geschrieben.

Die vermögende Stimmung

Du kennst es. Du stehst morgens auf und weißt schon ganz genau wie der Tag wird. Entweder bist du in einer "vermögenden Stimmung" und alles flutscht dir wie automatisch von der Hand. Oder der Tag kotzt dich an und nichts wird dir gelingen.

Aber du bist deiner Stimmung nicht hilflos ausgeliefert.

Denn dein aktueller Zustand ist davon abhängig...

welche Worte du gerade denkst
welche Bilder du dir vorstellst
wie du deinen Körper momentan benutzt
an welche Gefühle du dich gerade erinnerst.

Neben dem Inhalt deiner Gedanken ist meist/oft mit entscheidend WIE du sie denkst.

(Kinotechnik, Distanzierung, Assoziierung, Position, Richtung usw.)

All das weckt Assoziationen zu ähnlichen Erinnerungen. Eine Wahrnehmung haben und ein Gefühl dazu empfinden funktioniert automatisch. 1:1. Da nämlich jede Erinnerung mit Gefühlen behaftet ist, steuern unsere aktuellen mentalen Aktivitäten unseren Zustand. Und der Zustand ist entscheidend für die Wahl unserer Reaktionen.

Du hast immer die Wahl welche Gedanken dir durch den Kopf gehen. Denn deine Gedanken und inneren Dialoge fliegen nicht irgendwie durch Raum und Zeit und rasen dir einfach so ins Hirn. Nein - du selber denkst sie aktiv. Und je öfter, umso mehr bildet sich eine Gewohnheit daraus. Und dies formt deinen Charakter und deine Persönlichkeit.

So einfach ist es...

Nie wieder Schuldgefühle

SCHULD - unmoralische Betrachtungen zu einem allgegenwärtigen Begriff

In unserer heutigen Zeit ist der Schuldbegriff moralisch sehr belastet. Schuldgefühle sind jedem vertraut. Ja, sie prägen das Verhalten der Menschen in allen Lebenslagen und den Umgang miteinander bei weitem mehr, als es für uns alle gut ist.

Das ist natürlich kein Zufall, sondern hat ganz ursächlich mit dem Wunsch von den Kirchen-Häuptlingen zu tun, ihre Schäflein gut unter Kontrolle zu halten. Diese Entwicklung haben wir Europäer in der Folge so gut internalisiert, dass selbst die härtesten Agnostiker über Schuldgefühle erpressbar sind und darunter leiden. Schuldgefühle sind eines der häufigsten Probleme, die in der psychotherapeutischen Praxis bearbeitet werden.

Das ist etwa so wie in einem Supermarkt: Wenn wir etwas aus dem Regal nehmen, entsteht eine Schuld dem Supermarktbesitzer gegenüber. Das ist keine moralische Schuld, sondern ein „Schuldigwerden" im einfachsten ökonomischen Sinn. Wir lösen diese Schuld dann wieder ein, indem wir an der Kasse bezahlen, wir geben den Gegenwert in Geld und bleiben nichts „schuldig". In Kenntnis der vertrauten Prozedur an der Kasse nehmen wir möglichst nur so viel, wie wir brauchen und auch bezahlen können.

Ein Mensch mit einer ausgeglichenen Natur verhält sich analog, er nimmt nicht mehr, als er und seine Angehörigen zum Leben brauchen, er geht niemals leichtfertig mit den Reichtümern seiner natürlichen Umgebung um, wissend, dass er immer wieder für den Ausgleich sorgen muss. Daher hat er Respekt vor jeder Form des Lebens - und da es immer Entsprechungen zwischen innen und außen gibt, damit auch vor sich selbst und seinesgleichen! - und fühlt sich liebevoll damit verbunden.

Aus dem Vergleich mit dem Supermarkt wird auch klar, dass es kein Schuldigwerden, sich Schuldigfühlen für etwas geben kann, was wir uns nie genommen haben, was uns gegen unseren Willen aufgedrängt wurde. So wie der Supermarktinhaber uns weder dazu verpflichten kann, ein Werbegeschenk doch noch freiwillig zu bezahlen, oder sich irgendein Anspruch daraus ableiten lässt, dass er uns volle Regale präsentiert.

Dass wir uns manchmal Schuldgefühle einreden lassen, dass das überhaupt gelingt, hat nur mit unseren bewussten und unbewussten Gedankenmustern zu tun. Und die lassen sich bekanntlich verändern. Es steht uns jederzeit frei, diejenigen zu wählen, mit denen wir uns wohlfühlen und in unserem Umfeld gut zurecht kommen. Die Effektivität ist das Maß der Wahrheit.

Wenn wir uns nur einmal in aller Konsequenz klar machen, dass wir nur eine "Schuld" erzeugen, wenn wir etwas nehmen bzw. etwas tun, was einen anderen schädigt, dann kann uns keiner mehr irgend ein dusseliges Schuldgefühl aufschwätzen.

Zögerer austricksen

Wer im Verkauf tätig ist kennt sie, die lieben „Ich muss mir das noch einmal überlegen“ - Zögerer.

Abgesehen davon, dass die Welt voll von Zögerern und Pessimisten ist, verfolgen unsere „Überleger“ ihre einfachen Denk- und Motivatonsmuster: Sie wollen/können sich nicht entscheiden, weil sie nicht wissen, welche Folgen ihre Entscheidung bringt. Oft zögern sie bis zur „mentalen Leichenstarre“ nur um keine „falsche“ Entscheidung zu treffen. Falsch heißt: Etwas zu tun, bei dem sie sich später schlechter fühlen, als wenn sie nichts getan hätten.

Zögerer geben im Prinzip klar zu erkennen, dass ihnen etwas fehlt. Dass sie entweder noch eine Information oder nur ein wenig „Motivation“ brauchen. Wie z.B. ein junges Girlie, das vor der Haustür schüchtern nachfragt: „Denkst du nun auch nicht schlecht von mir?“ Hihi… hier käme auch keiner auf die Idee mit ihr zu diskutieren, sondern man schnappt sie einfach und …. Aber das ist ein anderes Thema. Aber in so einem Fall, braucht der andere nur das Gefühl, sich richtig entschieden zu haben. Gib ihm einfach ein paar verbale Streicheleinheiten.

Anders ist es bei einem Mangel an Informationen. Hier könntest du den Hebel: "Aha, da gibt es noch EINEN weiteren wichtigen Punkt, über den Sie mehr erfahren möchten?“ ansetzen. Ggf. kannst du ja mal bei den Hebeltechniken nachlesen.

Oder sie wollen einfach nicht. Diese Deppen.

Sich vor abwertenden Kommentaren schützen

Wer kennt nicht solche Zeitgenossen, die irgendwann einmal in einen Herumnöl-Modus verfallen und einen dann mit abwertenden oder unsachlichen Kommentaren nerven.

Davon abgesehen, ist es eine Frechheit, wenn dich jemand so anmacht. So einem gehört einfach eine Hand ins Gesicht geschlagen. Aber zivilisiert wie wir sind, machen wir das dann auch nicht. Aber gefallen lassen braucht man sich das erst recht nicht.

Die elegantere Methode sich vor solchen abwertenden Kommentaren zu schützen, ist eine mehrstufige Transaktion

Den anderen erst mal freundlich darauf hinweisen: „Ist dir eigentlich bewusst, dass du schreist?“ (Vielleicht weiß er es ja wirklich nicht...)

Bitten aufzuhören. „Lass das bitte sein. Wir können uns ordentlich unterhalten.“

Wenn er/sie jedoch dabei bleibt. Nochmals beharrlich aufzufordern, es sein zu lassen. „Ich möchte dich nochmals bitten, nicht so mit mir zu reden.“

Wenn er/sie es nicht lässt. Einfach ruhig weg gehen und ihn stehen lassen. „OK. Du willst es nicht. Du kannst mich ja wieder ansprechen, wenn du es dir überlegt hast.“

Wenn der andere sich nicht um einen anderen Tonfall bemüht oder auf eine andere Art und Weise umzuschwenken, dann hat er sowieso kein Interesse mehr an einer friedvollen Beziehung. Beende sie rechtzeitig. Denn du hast wirklich Besseres verdient.

Gut kommt es noch, wenn du nur mit einer absolut ruhigen und neutralen Stimme reagierst. Du Genialer du.

Wie du dich gegen Vorgesetzte durchsetzen kannst

Im Prinzip genau wie im Kapitel mit den unangenehmen Personen.

Dabei musst du aber beachten, dass hier nicht mit so ganz harten Methoden gekämpft werden kann. Sonst schadest du dir mehr, als du dir nützt. Aber in abgemilderter Form funktioniert es auch.

Willst du so wenig Arbeit wie möglich aufgehalst bekommen, ist die beste Strategie, deinem Chef so viele Probleme zu bereiten, wenn er zu dir kommt, dass er sie lieber einem anderen gibt. Ich habe da einen Kollegen, der lieber mit seinem Hintern um 16 Uhr zuhause ist, als im Außendienst unterwegs zu sein. (Verständlich). Was aber richtig gut ist, ist seine Strategie: Er ist zuvorkommend und extrem hilfsbereit. Sein ersten Worte sind "Klar, gerne mach ich das...“ Damit lullt er

den Chef ein. Er bewegt sich sofort, um irgendwas zu organisieren... Ersatzeile holen, Auto bestellen. Nach einer Stunde kommt er zum Chef mit der Frage ob dieser ihm helfen könnte die Sachen von der einen riesigen Liste, die er erstellt hat zu besorgen bzw. zu erledigen.

z.B. den Kunden anrufen und etwas klären, ein spezielles Ersatzteil zur "Sicherheit" zu besorgen, eine Wegbeschreibung zu organisieren und 100 Dinge mehr.

Er würde es ja selber machen, ABER ... die Zeit.

Arbeit = Stress = Unlust. Und so sucht sich der Chef lieber einen anderen Doofen, der es sofort und problemlos erledigt. SUPER TECHNIK.

Bei einem anderen Chef hatten mein Kollege und ich eine andere Strategie: Immer wenn er zu uns rein kam, überforderten wir ihn mit kleineren Zwiegesprächen. Ich stellte eine kleine Frage wie: Kennen Sie den Unterschied... (Jokefragen). Er überlegte und wenn er was antworten wollte, fiel ihm mein Kollege ins Wort und gab eine andere Antwort. Wollte er dann darauf etwas sagen, kam schon wieder ein Spruch von mir. Der war total überfordert (war natürlich schon etwas älter der Knabe).

Aber alles schön kollegial auf einer kameradschaftlich-freundlichen Ebene.

Das war von uns jetzt keine Absicht, sondern wir waren einfach gut drauf. Später erfuhr ich mal von einem Gespräch zwischen unserem Chef und einem anderen. Unser Chef meine im Nebensatz: "...bei denen kannst du nicht reingehen, sofort bekommst du einen dummen Spruch angehängt."

Danke für den Tipp. Von da an machten wir das systematisch.

Manchmal bekommst du von deinem Chef, sofern du irgendwo angestellt bist, eine ausweichende Antwort auf eine Frage. Hier hilft dir das Kapitel über die Kommunikationsunterschiede zwischen Männern und Frauen, in dem ich die Behandlung dieser Ausreden ausführlich erkläre.

Und noch ein Tipp: Wenn du vorher fragst wie etwas zu machen ist, bekommst du nur eine Antwort, die dir nicht passt. Deswegen mach es erst, wie es dir am angenehmsten ist und dir nützt. Wenn er meckert, dass es so nicht gehe, entschuldige dich halt. Aber bis dahin ignoriere jegliche Bemerkungen. Erst wenn du etwas direkt gesagt bekommst, reagiere drauf und habe bis dahin ein angenehmes Arbeitsleben.

Erfolgreich telefonieren

Das Telefon ist mittlerweile ohne Zweifel das Kommunikationsmittel Nr. 1.

Ob im Beruf oder privat, es gibt kaum eine andere so schnelle und direkte Möglichkeit der Kommunikation. Doch auch erfolgreiches Telefonieren will gelernt sein. Nicht umsonst gibt es zu diesem Thema einige Bücher und viele Firmen schulen ihre Angestellten diesbezüglich. Hier die wichtigsten Regeln, wie du das Telefon am gewinnbringendsten einsetzen kannst:

Die optimale Gesprächsvorbereitung
...fängt schon an, bevor du den Hörer abnimmst. Notizblock, Stift, Kalender und Adressbuch gehören sozusagen zur Grundausstattung. Je nach Grund deines Anrufes empfiehlt es sich auch die vorausgegangene Korrespondenz oder andere wichtige Papiere (z.B. Preisliste...) bereitzuhalten. Am einfachsten hast du es wenn du schon vorher den Namen und die Durchwahl deines Gesprächspartners kennst. Bring dich kurz vor dem Telefonat in eine positive und selbstbewusste Grundstimmung (wie das geht weißt du ja bereits - Gefühle und Zustände ruckzuck ändern)

Der gelungene Einstieg
Der erste Eindruck ist bekanntlich entscheidend. Eine freundliche Begrüßung bereitet den Weg zu einem angenehmen Gespräch. Die ersten zwanzig Worte sind wichtiger als die nächsten zweihundert.

Danke deinem Gegenüber z.B. für seinen Rückruf, für die schnelle Erledigung einer Anfrage, für die interessante Broschüre, die er gesandt hat...eine echte persönliche Anerkennung wirkt Wunder!

Vermeide aber eine zu lange Einleitung. Schaffe eine persönliche Atmosphäre und komme dann schnell zur Sache. Wenn du den Namen deines Gesprächspartners kennst, was zu hoffen ist, dann sprich ihn unbedingt mit diesem an (Titel nicht vergessen). Ansonsten erfrage ihn und schreibe ihn dir gleich auf. Spreche ihn dann während des Telefonates ein paar Mal mit seinem Namen an (nicht übertreiben - siehe „Die Wichtigkeit des Namens").

Während des Gesprächs
...kannst du grundsätzlich die Techniken der anderen Kapitel anwenden.

Denke aber immer daran: Beim Telefonieren sind alle Sinne außer dem akustischen ausgeschaltet. Umso wichtiger ist es, dass du klar und deutlich sprichst. Verzichte weitgehend auf Fremdwörter und verschachtelte Nebensätze. Immerhin willst du verstanden werden. Rhetorische Mittel wie Pausen bekommen beim Telefonieren besonderes Gewicht.

Lenke das Gespräch durch Fragen, die nur eine Antwort zulassen. So kommt dein Gesprächspartner immer wieder zu Wort und unterstützt automatisch deine Äußerungen. Hör gut zu wenn er etwas sagt und gib Rückmeldung („Ja, das sehe ich auch so" - immerhin kann er dein Nicken nicht sehen!)

Ganz wichtig: Lächele. Man kann ein Lächeln hören (einige „Profis" benutzen Spiegel!)

Das Gespräch beenden
Beende das Gespräch niemals ohne Resultat. Fasse das Gespräch zusammen. So entstehen keine Missverständnisse und du kannst deine Notizen überprüfen. Wenn dein Gegenüber nett war, bedanke dich für das angenehme Gespräch (das macht es dir beim nächsten Mal einfacher, weil er dich in positiver Erinnerung behält). Letzte Möglichkeit um den Namen oder die Telefonnummer in Erfahrung zu bringen (Nichts ist schlimmer als sich nach dem Telefonat sagen zu hören „Wie war doch gleich der Name?")

Befasse dich nicht mit Einzelheiten

"Never do detail-work"

Angenommen du bist in einer Firma angestellt und willst dich hocharbeiten. Aber es gelingt dir nicht? Du bist Klasse und auf deinem Gebiet ein wahrer Profi. Egal was du anstellst, immer wieder sollst du den gleichen alten Mist bearbeiten, weil du es so gut kannst.

Andere haben weniger Ahnung und fallen förmlich Stufe um Stufe nach oben. Und weswegen?

Weil sie in der Schule aufgepasst hatten. Sie haben es gelernt: Es kommt nicht darauf an, was man weiß, sondern darauf wie gut man darüber reden kann. Wer zeigt, dass er einigermaßen über ein Thema reden kann, wird gefragt und kommt weiter.

Lerne daraus. Kümmerst du dich um alle Einzelheiten? Bist du der Profi, der jeden Trick, jede Schraube kennt, dann machst du die Drecksarbeit. Die "Denker" kommen wenn alles läuft, sülzen herum und labern irgendetwas über Schwierigkeiten, die aber ruckzuck beseitigt wurden... und ernten die Anerkennung.

Du bekommst einen Rüffel, weil der Platz immer noch aussieht, als hätte ein Tornado herum gewirbelt. Absolut doof gelaufen.

Sollte dir das gefallen? OK, lass es so. Geht es dir aber auf die Eingeweide, ändere es. Kümmere dich nicht um die Einzelheiten und die Kleinigkeiten. Labere halbwegs intelligent mit den Entscheidungsträgern und lerne die fachspezifischen Schlagwörter kennen und benutzen. Lese die gängigen Artikel in den Fachzeitschriften und schmeiße die aktuellen Schlagzeilen in jede Diskussion ein. Nach dem Motto: "Interessant, was sie da erwähnen. Das erinnert mich an einen Artikel, den ich kürzlich gelesen habe und der genau in diese Kategorie passt, usw... das kann nur

bedeuten... (eigene Ideen vortragen)..." Oft genug wiederholt, denkt der Vorgesetzte irgendwann genau so und meint die Idee sei auf seinem Mist gewachsen.

Sieh dich um. So geht's.

Das kleine Chaos aufrechterhalten

Du hast es geschafft und bist in einer Firma angestellt und auf dem Weg nach oben? Prima!

Beachte jedoch den folgenden kleinen Tipp: "Halte das kleine Chaos aufrecht", den mir eine Führungskraft nach seiner Pensionierung gegeben hat.

In anderen Worten: "Erledige deine Aufgabe perfekt, zeige aber nicht bis in alle Einzelheiten, wie du es anstellst. Behalte die wichtigste entscheidende Einzelheit für dich und hüte sie wie deinen Augapfel."

So kann dir keiner am Stuhl sägen oder dich weg rationalisieren. Mache dich unentbehrlich, (obwohl jeder ersetzt werden kann) und behalte dein Spezialwissen für dich. Sei dabei aber nicht überheblich oder herablassend. Sollten deine Vorgesetzten erkennen, was du hier abziehst, kannst du ganz schnell an der frischen Luft oder auf einem absteigenden Ast sitzen. Erzeuge, als persönliche Eigenschaft, bewusst ein kleines Chaos, das du beherrschst; befasse dich nicht mit Kleinkram und Einzelheiten und dein Weg ist gesichert.

Bedenke: Dies ist ein Tipp von einem, der es wirklich gut mit dir meint und er hat seinen Ursprung aus dem realen Leben... und er funktioniert.

Der richtige Umgang mit dem Chef

Chefs sitzen weit weg von ihren "Sklaven" und denken im Wesentlichen darüber nach, wie sie ihre Macht erhalten oder erweitern können.

Sie haben einen Level-1-Mitarbeiterstab um sich, der dazu dient, ihre Wünsche zu erfüllen. In der Praxis ist das ein Sekretariat, ein oder mehrere Assistenten, ein Managementteam. Alle sind sie ziemlich von der Gnade des Chefs abhängig. Einige der Level-1-Mitarbeiter sind loyal, einige werden aber auch versuchen, früher oder später dem Chef den Stuhl abzusägen.

Er will von trivialen Problemen, die das Fußvolk hat, nicht in seinen wichtigen Gedanken gestört werden. Darum gehe nie zu deinem Chef, außer, wenn er dich ruft.

Gehst du trotzdem, dann droht dir große Gefahr, dass du ein dringendes, aber unbeliebtes Problem, das ihm auf den Nägeln brennt, zu lösen bekommst. Etwas, was du gar nicht wolltest. Es ist daher klug den Kontakt nur auf absolut Notwendiges zu beschränken.

Wenn er ruft und dir Fragen stellt, dann beantworte auch nur jene Fragen. Nutze nicht die Gelegenheit dazu, ihm auch anderes zu erzählen. Damit lenkst du ihn nur von seinen wichtigen Gedanken ab. Wenn du ihm von Problemen erzählst, besteht auch hier die Gefahr, dass du diese dann auch selbst lösen musst.

Brauchst du von ihm eine Entscheidung, dann ist sehr wahrscheinlich, dass er dich fragen wird, wie du selbst entscheiden würdest. Denn er wird wahrscheinlich nicht verstehen, was das Problem ist, und wie die richtige Entscheidung sein sollte. Darum habe für diesen Fall immer gleich die passende Antwort parat, die dir dann auch ins Konzept passen muss.

Es ist unverzeihbar, wenn du nicht weißt, wer seine Feinde sind. Denn dann besteht die Chance, dass du mit diesen unbeabsichtigt kooperieren wirst, etwas was er dir nie verzeihen wird. Darum kenne seine Feinde, denn sie müssen auch deine Feinde sein.

Vermeide, dass er dir Geheimnisse anvertraut. Denn gerne will er dann später seine Mitwisser loswerden. Weißt du zuviel, so lebst du gefährlich.

Verursachst du den Level-1-Mitarbeitern Probleme, so werden diese den "kurzen Weg" ausnutzen und dich bei ihm anschwärzen. Es ist daher klug, auch den Kontakt mit ihnen, d.h. der Sekretärin,

dem Assistenten, auf das Notwendigste zu beschränken. Wenn du mit ihnen redest, dann erzähle immer nur Dinge, die er gerne hört.

Auf diese Weise wird er ungestört bleiben. Allerdings wird er auch von niemandem mehr die Wahrheit erfahren. Seine Entscheidungen werden nicht mehr durchsetzbar werden und er wird scheitern. So hast du eine faire Chance seine Nachfolge anzutreten. (grins)

Solltest du aber noch weiter unten in der Hierarchie stehen, dann bedenke folgendes:

Wer oben in der Hierarchie sitzt, gewinnt auf die Dauer immer. Für Anfänger ist dies schwer einzusehen, weil sie mehr an die Kraft von Argumenten glauben als an die Kraft des Mächtigeren.

Ganz selten wird es Ausnahmen von dieser Regel geben, im Normalfall gewinnt der Chef. Darum ist es klug, seinen Chef nicht besiegen zu wollen. Man darf mehr Glück haben als der Chef, aber nie mehr Verstand zeigen. Wer den Chef besiegt, zieht sich seinen lebenslangen Groll zu.

Deshalb darf man auch seinem Chef nicht versuchen nachzuweisen, dass er Unrecht hat. Loyalität ist angesagt, nämlich das zu tun, was der Chef will. Kannst du nicht loyal sein, dann gehe rechtzeitig und suche dir einen anderen Chef oder eine andere Arbeit.

Wenn jetzt jemand als Chef unloyale Mitarbeiter hat, dann sind diese eine große Gefahr für ihn. Denn er kann sich bei diesen nicht darauf verlassen, dass sie - vor allem in Krisensituationen - die Spielregeln der Hierarchie befolgen. Er kann versuchen unloyale Mitarbeiter zu loyalen zu machen, indem er dafür sorgt, dass sie einsehen, dass sie besser mit Loyalität fahren. Aber die sicherste Methode ist, sich rechtzeitig von ihnen zu trennen, am besten sofort.

Es ist wichtig, in allen Organisationen die heimlichen Spielregeln herauszubekommen. Zu erfassen wie die Sachen wirklich laufen. Meist sind diese Regeln nirgendwo aufgeschrieben oder formuliert.

Aber wer intelligent ist, fragt sich:

Wer wird wirklich befördert? (Der, der befördert wird hat die Eigenschaften, die wirklich gefragt sind.)
Wer wird belohnt?
Wer hat Einfluss?
Wer wird bestraft?

Viele Berufsanfänger machen den Fehler, dass sie sich viel zu sehr darauf verlassen, was ihnen offiziell erzählt oder zum Lesen gegeben wird. Viel besser wäre es, sich auf die eigene Beobachtung zu verlassen und den Schlüssen zu vertrauen, die daraus zu ziehen sind!

Denn diese decken die wahren Spielregeln auf!

Jeder, der Chef geworden ist, kennt die Veränderungen, die damit kommen. Plötzlich darf man an der besten Seite gehen oder sitzen, das Gespräch bricht ab, wenn man zu einer Gruppe kommt, man kommt nicht mehr mit den üblichen Kollegen zusammen und anderes mehr.

Zu den schwierigsten Veränderungen dabei gehört die Einsamkeit, der man ausgesetzt wird. Plötzlich hat man keine Gesprächspartner mehr, mit denen man sich problemlos und auch gefahrlos austauschen kann.

Zu den wichtigsten Funktionen gehört es den Chef zu loben. Wer tut es sonst schon? Menschen, die einsam sind, sind für alles Lob unendlich dankbar. Sehr oft werden die Bedürfnisse von Managern schlecht erfüllt, da ist es gut, wenn einige Mitarbeiter die Lage lindern können. Deswegen haben sie auch manchmal so komische Ideen.

Man sollte alles daran setzen, dass der Chef nicht sein Gesicht verliert. Man wird viel Dank bekommen, wenn man für seine Probleme als Sündenbock einspringt. Honoriert er allerdings diese Rolle nicht, so gibt es auch keinen Grund sie auszuführen.

Muss man ihn kritisieren, darf man dies nur unter vier Augen machen. Wenn man gewohnt ist, ihm regelmäßig Feedback zu geben, dann wird neben dem positiven Feedback auch einiges negative problemlos akzeptiert.

Wenn man ihn für etwas begeistern will, dann lässt man es so aussehen, als hätte er selbst die gute Idee gehabt.

Soll er von etwas überzeugt werden, dann müssen die Vorteile so dargestellt werden, dass er vor allem seinen eigenen Nutzen dabei sieht.

Etwas allerdings darf man bei seinem Chef nie machen und das ist rückdelegieren. Das heißt sich so anzustellen, dass die Arbeit, die man vom Chef bekommen hat, wieder auf ihn zurückfällt.
Dies wird sich kein vernünftiger Chef gefallen lassen und dieses Verhalten - sogar im Versuch - bestrafen. Die einzige Chance ungestraft davon zukommen ist, die Arbeit sofort abzubiegen, wenn man einen guten Grund dafür hat, nicht anwesend ist oder dazu nicht ausgebildet ist.

Aber hat man die Arbeit angenommen, muss man sie auch selbst zu Ende führen, im Notfall wird man auf die Erfahrung von Kollegen zurückgreifen oder sich um Hilfe bemühen müssen.

Jobwechsel

Achte bei einem Stellenangebot nicht nur auf das Gehalt. Berücksichtige auch den Weg zur Arbeit, die Gestaltung des Arbeitsplatzes, die Kollegen und vor allem den Chef. Versuche schon alle Kollegen, mit denen du zu tun bekommst, vorab kennen zu lernen.

Stört dich auch nur eine Kleinigkeit, so sei sicher, dass dies zu einem großen Problem heranwächst. Garantiert.

Blinder Aktionismus

Du sitzt im Büro; hast alle Aufgaben perfekt delegiert und lebt nach der Devise: "Der Dumme lebt von der Arbeit - und ich von den Dummen". Kurzum du bist ein fauler Sack, und benutzt die EP-Methoden zum Erfolg für Faule. Prima.

Auf einmal kommt jedoch einer und fragt dich ganz direkt: "Was machen Sie eigentlich? Was ist Ihre Aufgabe?" Damit du nun nicht da sitzt und stammelst "Ich...? Äh..., ja also...ich ... hmmm... also meine Aufgaben sind... äh... Na sagen wir mal so: Ich mache... ähh..."

Kasperkopp! Das darf nicht passieren! Also musst du dich tarnen. Ehrlich zu sagen "Ich mache nix", geht ja nicht.

Mein Tipp: Arbeite mit der gleichen Methode, wie die meisten Manager. (Warum tun sie es wohl???) Zeige blinden Aktionismus. Kontrolliert, aber bewegt.

Ich erkläre dies immer mit einem "mentalem Bild": Es stehen zwei Chefs auf einem Berg und schauen ins Tal. Unten sehen sie einen Wirbelsturm toben. Sagt der eine: "Das sind meine Mitarbeiter, die bewegen etwas. Die bearbeiten mein Projekt." Der andere nickt nur ehrfurchtsvoll und staunt. Dass danach alles in Trümmern liegt, ist nicht weiter tragisch. Bei der nächsten Aufgabe, kannst du sie ja wieder beseitigen lassen, und darauf hinweisen, wie sehr du dich aufreibst.

Willkommen im Club.

Manager, Führungskräfte und andere Chaoten

Solltest du in einer Sklavenposition angestellt sein, ist es unbedingt notwendig, die Grundlagen des Management und der "Führungschaoten" zu kennen. Bist jedoch so einer, ist es auch für dich unumgänglich, die Denkweise einer solchen Position zu kennen, damit es sich gut und faul leben lässt.

OK. Halt dich fest:

Die Führungskraft - Ist ein Mensch, der nur seine ureigensten Interessen verfolgt. Viel Geld, Ruhe und Sex während der Arbeitszeit sind seine wichtigsten Ziele. (Kapitel: Der Umgang mit dem Chef). Dazu benutzt er u.a. folgende Mittel:

Er hat ständig Visionen, wohin das Unternehmen steuern sollte, wie die Abteilung zu führen ist. Diese den Mitarbeitern in einer Art göttlicher Fügung weiterzugeben, wie Moses mit den 10 Geboten, ist eine seiner wichtigsten Aufgaben. Dabei drückt er sich nur wage aus, wie diese zu erreichen sind. Sollen sich andere den Kopf darüber zermartern. Dazu sind die Abteilungsleiter schließlich da. Und wenn sie versagen, gibt's ein paar auf den faulen Sack. Gesindel.

Diese Neger-Chefs (kleine Abteilungsleiterchen) nehmen sinnlose Veränderungen vor. Hauptsache es bewegt sich etwas. Klappt durch Zufall etwas gut, nehmen sie den Erfolg für sich in Anspruch. Ist es eine Pleite, oder klappt es nicht, sind die unfähigen Mitarbeiter, die Wirtschaftslage, die Konkurrenz oder das Abteilungs-Arschloch schuld (jeder Chef, der etwas auf sich hält, sucht sich so einen, der sich prügeln lässt).

Dazu fällt mir gerade folgendes Gleichnis ein:

Ein Manager fliegt mit einem Heißluftballon und weiß nicht mehr wo er ist, er hat die Orientierung verloren. Da sieht er unten im Feld jemanden spazieren gehen. Er lässt den Ballon bis auf so ca. 10 Meter sinken und es entwickelt sich folgender Dialog:

Manager: "Hallo können Sie mir sagen wo ich bin? Der Wind hat mich irgendwo hin geblasen"
Spaziergänger: "In einem Ballon ca. 10 Meter über mir."
Manager: "Sie arbeiten bestimmt in einer Supportabteilung!"
Spaziergänger: "Woher wissen sie das?"
Manager: "Ihre Aussage stimmt 100%ig und doch kann keiner etwas damit anfangen."
Spaziergänger: "Sie sind bestimmt ein Manager!"
Manager: "Stimmt, wie kommen Sie darauf?"
Spaziergänger: "Sie wissen nicht wo Sie sind, woher Sie kommen, wohin Sie wollen - und immer sind die anderen Schuld!"

Soviel zum Thema.

Um seine Ruhe zu bekommen, versucht er auch seine Mitarbeiter einzulullen. Und dies geschieht mit...

Den Lügen des Managements
... und was sie in Wirklichkeit denken.

Die Mitarbeiter sind unser höchstes Gut
Deswegen behandeln wir sie auch wie eine Kehrmaschine den Dreck

Meine Tür steht für jeden offen
Aber nur um ihnen Arbeit aufzuhalsen, wenn sie ihre blöde Grinse rein stecken

Nach unserem Modell verdienen sie im Vergleich mehr
Aber reell weniger, damit mehr für mich bleibt

Unsere Zukunft ist rosig.
Meine Zukunft ist rosig. Deine ist wie ein Haufen Kuhmist

Wer was riskiert, wird belohnt
Mit einem Tritt in den Hintern, wenn es schief geht. Wenn es klappt, gibt es auch einen Tritt und der Erfolg wird abgegriffen.

In einem haben Jahr sprechen wir uns wieder
Bis dahin haben sie es bestimmt vergessen. Wer weiß, was bis dahin ist.

Wir haben nur die Besten
…hehe

Wir belohnen Ihre Ideen
Mit ein paar anerkennenden Worten - den Gewinn stecken wir selber ein.

Ich habe keine Gerüchte gehört
…und bringe mich schon mal in Sicherheit. Beiß doch ins Gras, dann verbuche ich dein Gehalt als Gewinn.

Strategien für Angestellte

Dein Chef versucht dich auszupressen wie einen Putzlappen. Gewinnmaximierung nennt man das. Und du bleibst auf der Strecke. Weil in der heutigen Zeit so viele auf der Straße stehen, wird versucht dir einzureden, dass du froh sein sollst, dass du überhaupt noch einen Arbeitsplatz hast. Und mit dieser Angst wirst du dann ausgenutzt.

Kollegen werden entlassen, und die verbleibende Arbeit, wie mit einer Gießkanne an die übrig geblieben Sklaven verteilt. Du machst Überstunden, aber dein Gehalt bleibt das Gleiche. In der Relation scheint es, als würdest du weniger verdienen, stimmt's?

Aber dies ist nur eine Sichtweise. Eine andere ist die 2 stufige Betrachtung der "Reellen Gesamtvergütung pro Stunde". Und diese wird in der ersten Stufe nicht nur von deinem tatsächliche Gehalt festgelegt, sondern, wenn du es clever anstellst, auch aus folgenden Mitteln:

Dein reeller Verdienst setzt sich demnach zusammen aus:

deinem Gehalt
Zulagen
Krankenversicherung
Dienstwagen
nach oben korrigierte Reisekostenabrechnungen
Kaffee, Kekse
geklautem Büromaterial
Zulagen zur betrieblichen Altersversorgung
privaten Telefongesprächen
Zeitschriften
Sex im Büro
Telearbeit
Surfen im Internet
dem Firmenhandy
Blaumachen
privaten Emails
Nutzen von Büromaterial für Bewerbungen
kostenlosen Fotokopien
Schulung für private Weiterbildung
die Nutzung des Arbeitsplatzes für ein privates Verkaufsbüro

Ist ja nicht schlecht für den Anfang, oder?

Nun die 2. Stufe: Es ist es ja auch so, dass man nicht 14 Stunden am Tag konzentriert arbeiten kann. 2 Stunden sind realistisch, und der Rest plätschert so vor sich hin. Habe also kein schlechtes Gewissen, deinem Chef geht es nicht anders. Die meiste Zeit in den Firmen wird mit einer Pseudoarbeitszeit verbraten. Dadurch steigt noch einmal dein "reeller Gesamtverdienst pro Stunde". Mehrere Tausender für 2 Stunden Arbeit/Tag. Nutze also diese "Plätscherzeit" weise. Wie? Bist du blöd, so eine Frage zu stellen oder einfach nur einfallslos?

Zur Erinnerung :

Gesamtaufkommen = Wirkliche Arbeit + Pseudoarbeit

Damit die 2 Stunden nicht in einen zu großen Stress ausarten, hier ein paar Tipps:

Die Arbeit gekonnt vortäuschen

Berater sein
Wer berät schafft nix, er labert nur rum und lässt machen.

Intelligenter erscheinen
Suche dir ein Gebiet aus, welches dir liegt oder so stumpfsinnig ist, dass jeder schreiend davon läuft, wenn er davon hört - und werde nur 1% besser als der Durchschnitt. 1% reicht aus. Die anderen können es sowieso nicht erfassen, weil es über ihrem Wissensschatz liegt.

Auf etwas warten
Mache dich abhängig von der Arbeit anderer Leute, von denen du weißt, dass sie langsam sind. Du kannst dich dann immer wieder herausreden, warum es nicht läuft.

Oft die Abteilung wechseln
Solltest du länger als 2 Jahre irgendwo arbeiten, so ist es unausweichlich dass du dir einige Kenntnisse aneignest. Das ist eine Einladung an jeden, den Mist bei dir abzuladen.

Ständig klagen
Wie schwer du schaffst - aber bitte ohne zu leiden.

Arbeitszeit vortäuschen
Die Jacke am Stuhl hängen lassen und den Computer mit einer Schaltuhr ein- und ausschalten lassen. 5 Minuten vor den anderen kommen und lamentieren, dass du schon seit 5 Uhr da bist. Das Gleiche am Abend - nur anders herum.

Unpünktlichkeit in Besprechungen
Zeigt wie wichtig du bist. Später kommen und kurz vor Schluss über's Handy anrufen lassen. "Oh mein Gott" stammeln und verschwinden...

Bewerten anderer Leute Arbeit
Bewerte, sonst wirst du bewertet

Arbeit an langfristigen Projekten
Dann macht es nichts auch mal nichts zu schaffen.

Scheinbare Inkompetenz
Blödheit siegt

Sinnlose Aufgaben vermeiden,
die sich irgendeiner ausdenkt, von denen du genau weißt, es interessiert keinen.

Strategische Urlaubsplanung
Hau ab, wenn es brennt.

Umgebe dich mit Versagern
Sehe zu, dass in deinem Umfeld eine NULL sitzt, die du für alles verantwortlich machen kannst. Sie sollte zwar zu deiner Abteilung gehören, aber nicht so nahe an deinem Büro sitzen, dass es auf dich abfärbt.

Habe immer eine Ausrede parat.

Das versucht natürlich jeder, deswegen denke immer daran: Es herrscht Krieg in jedem Büro, in jeder Werkstatt. Jeder ist ein potentieller Gegner, der dir sofort die Lichter ausbläst, damit er an dein Gehalt kommt. Deswegen mein ultimativer Tipp: Du musst die...

Weicheier austricksen

Das funktioniert am einfachsten mit folgenden geprüften Methoden:

Schlechte Ratschläge geben - (Lass ihn doch ins offene Messer laufen)
Die Wahrheit, die dir nützt, weglassen
Begleiter beim Mittagessen aussuchen - Sollten immer diejenigen sein, die mehr verdienen
Informationen zurückhalten - Mit besseren Infos an die Macht

Vergeltung - Nur aus dem Prinzip der Gerechtigkeit (lach… lach.)
Das Viren-Prinzip - Entziehe dich so schnell wie möglich, wenn irgendetwas Negatives vom anderen…
…auf dich abfärben kann. Bringe dich in Sicherheit. Betrachte ihn als Pest-Viren-Träger.
Kollegen in Verruf bringen - ist klar, oder???
Demagoge sein - Auf Dinge, die sowieso schief gehen schimpfen, klagen, mies machen und lamentieren. (Du kleiner Hellseher du...)
Blenden was das Zeug hält ...

...ist eine weitere Methode dich in den Augen der Chefs aufzuwerten. Dazu solltest du...

Immer Akten in der Hand halten, wenn du über die Gänge schleichst
Auf deine Kleidung achten
Immer beschäftigt aussehen. "Keine Zeit - Keine Zeit", solltest du dir anstatt eines "Mahlzeit" angewöhnen
Gier nach Geld ausnutzen
Andere für sich, aus dem Prinzip der Effizienz arbeiten lassen
Deine Fähigkeiten stark übertreiben - Dies macht jedoch jeder. Um aufzufallen musst du alles Positive, das geschieht, in einem direkten kausalen Zusammenhang mit dir bringen
Einschüchterung durch Lärm, Schreien und kontrollierten Wutausbrüchen.
Die Ehrlichkeit dem Chef gegenüber um jeden Preis vermeiden, wenn er fragt.“ Was ist ihre ehrliche Meinung dazu?"

Mein Tipp: Du darfst ihm gegenüber nur 2 Statements abgeben:

1. "Chef - Ihre Entscheidungen sind genial"
2. "Ich habe eine Idee, wie man Papier sparen kann"

Manchmal ist es unumgänglich, seine Meinung gnadenlos durch zu setzen. Aber wie?

Dazu habe ich 2 Methoden ausgearbeitet:

Immer das letzte Wort haben.
Die Strategie des großen Zusammenhanges erklären

Zu 1. Immer das letzte Wort haben.
In Meetings gibt es diverse Kasperköppe, die ihre Ideen vortragen. Manche sind dafür, andere dagegen. Es entsteht eine riesige Schwachsinns-Diskussion, an der du dich unter keinen Umständen beteiligen darfst. Es entstehen 2 Meinungen. Pro und Kontra - Wie immer. Und wenn alle nachhause wollen, wegen des vielen Kaffees ganz dringend pinkeln müssen, und der Rest ständig auf die Uhr sieht, kannst du deine Retter-Nummer abziehen. Du stehst auf: "Meine Herren, ich habe Ihre Ideen, Anmerkungen und Bedenken genau analysiert und denke, es gibt nur eine Alternative ... eine Kombination daraus." ... und dann trägst du dein eigenes Konzept vor. Dass es mit dem vorher gesagten NICHTS aber auch ÜBERHAUPTNICHTS zu tun hat, ist vollkommen schnurz. Sie merken es nicht, weil sie mit ihren Gedanken sowieso nicht mehr anwesend sind.

Zu 2. Die Strategie des großen Zusammenhanges erklären.
Du kannst versuchen deine Ideen als Teil des Ganzen zu verpacken. Es ist ein Teil in der göttlichen Fügung. Es ist das letzte, aber wichtigste Glied zum Erfolg. Für diese Argumentationsweise musst du evtl. ein wenig nachdenken, aber es lohnt sich.

Sieh zu, dass du bei Projekten mit arbeitest, die kein überprüfbares Ergebnis hervor bringen.

Ungeeignete sind: Verkauf, Kundendienst, Programmieren, Versand.

Geeignete sind: Strategien erarbeiten, alles mit "MEDIEN" im Namen, langfristiges Re-Engineering, Werbung, Anschaffung.

Und noch ein Tipp zum Schluss. Manche Sachen erledigen sich von selbst, wenn sie zu lange dauern, weil sich die Bedingungen schon wieder geändert haben.

Mach also langsam.

Mobbing - Techniken

Bretthart serviert...

Sticheleien und dumme Sprüche. (Abwehr mit Verwirr-Taktik)
Alles, was der andere macht, ins Lächerliche ziehen
Dem anderen die Schuld für alles geben, was schief geht.
Ausgrenzen und isolieren.
Streiche spielen.
Ins offene Messer laufen lassen.
Falsche Informationen geben.
Gerüchte über ihn in Umlauf bringen.
"Du bist schuld, dass es uns schlecht geht - Signale" senden.

Probleme im Job?

Vor einiger Zeit lernte ich einmal jemanden kennen. Er kam gerade neu in die Firma, in der ich gerade beschäftigt war. In der alten war er frustriert und von Allen enttäuscht. Die Chefs waren nur im Gerangel um die Macht beschäftigt. Trafen heute sinnlose Entscheidungen, die morgen wieder aufgehoben wurden. Sie waren nur mit Excel-Sheets beschäftigt und trafen auf deren Grundlagen Entscheidungen über Einstellungen, Kündigungen und Veränderungen. Er sah keine Perspektive, keine Möglichkeit sich weiter zu entwickeln, weil er immer wieder den alten Mist aufgehalst bekam. Er kannte es auswendig und konnte die Probleme ruckzuck lösen. Er machte Überstunden, weil es ja so erwartet wurde. Ließ sie verfallen, da sein Abteilungsleiter keine Möglichkeit sah, diese abfeiern oder auszahlen zu lassen. Frustriert und enttäuscht distanzierte er sich immer mehr, bis er kündigte und verschwand. Interessanterweise ist es mittlerweile in seinem neuen Job genau so.

Sein Nachfolger war hoch motiviert. Fand die Aufgaben überwältigend, eine persönliche Bereicherung und die Entwicklungsmöglichkeiten fantastisch. Er ging raus, zu den Kunden. Verkaufte wie ein Wahnsinniger und wurde von allen gelobt, wie toll er sei. Später wurde er befördert, weil er die Abteilung aus einer absoluten Minus-Kostenstelle in ein Profit-Center umwandelte.

Merkwürdig oder? Kennst du es? Oder kommt es dir nur ein wenig bekannt vor?

Bist du in einer ähnlichen Situation? Dann lass dich trösten. "Du bist selber schuld."

Jetzt meinst du dies ist kein Trost, sondern ein bescheuerter Spruch? OK. Reden wir darüber. Doch lass mich dir erst einmal ein paar andere Betrachtungsaspekte liefern:

"Was würdest du jetzt im Moment lieber tun als in diesem Buch zu blättern? " Na? Was...? Sicher fallen dir 100erte Möglichkeiten ein. Oder? Genau...und warum tust du es nicht? Du könntest dich ins Auto setzen und ab in den Süden fahren. Oder an den Flughafen - und weg bist du.

Wahrscheinlich kommst du nun mit solchen berechtigten Ausreden wie: "Ich habe keine andere Wahl" Oder "Dann bin ich meinen Job los." Stimmt. Kann sein. Wahrscheinlich sogar. Aber du könntest - wenn du wolltest. Oder?

Aber bei allem was wir tun, rechnen wir uns aus, was es uns kostet. Ständig und unausweichlich. Dabei geht es nicht nur ums Geld, sondern auch um nicht materielle "Kosten" wie Gefühle, Unannehmlichkeiten, Kritik von anderen usw. usf.

Aber in letzter Konsequenz heißt das, wie wir eben gesehen haben: "Ich kann nicht = ich will nicht". Und im Umkehrschluss, wenn ich sage: “Ich will es = ich kann es, wenn ich den Preis zu zahlen bereit bin." Was mich momentan daran hindert, es zu tun - sind nur: Die Folgen, die ich jetzt nicht haben will. Vielleicht tröstet es dich ein wenig, wenn ich sage, dass du es dir ausgesucht hast. (Vielleicht auch nicht)

Wenn nicht, machen wir einfach weiter...

Wenn du auch über deine Situation in der Firma klagst, und dir alles bekannt vorkommt, was meinem Bekannten geschehen ist, dann frage dich doch einmal in einer stillen Stunde: "Was trage ich dazu bei, dass es so ist." Oft ist es so, dass man wie wir oben schon gesehen haben, nicht

ganz unschuldig an dem sind, was uns geschieht. Natürlich nicht an allem. Es gibt Situationen die entstehen einfach aus dem Moment heraus. Es geschieht einfach. Die Art, wie du jedoch darauf reagierst, bestimmst du selber. Du hast immer eine Wahl. (Sollte sich das jetzt ein wenig Oberlehrerhaft anhören, dann vergib mir. Das ist halt meine Meinung) Bedenke immer: "Wenn du einem Anderen die Schuld für etwas gibst, dann gibst du ihm damit automatisch die Macht über dich und deine Empfindungen."

Du hast Stress im Job? Nun, wie entsteht er, der Stress? In einem Buch las ich einmal: Stress ist JA zu sagen, aber NEIN zu meinen. Kann es ein, dass es bei dir auch so ist?

Sage einfach mal "Nein". Was meinst du was passiert? Ich sage es dir: Nichts. Absolut nichts passiert. Oft denken wir nur über die Folgen nach, die schlimmstenfalls eintreten könnten. Aber oft ist es nur deine eigene Angst, über die Folgen, die dich antreibt. Und wenn das einer der Chefs spitz kriegt, dann stochert er natürlich mit einem heißen Messer in deiner Angstwunde herum. Je folgsamer du bist, desto leichter hat er es mit dir. Logo, oder?

Bei einer Diskussion, die ich letztens mit bekam, ging es genau um diese Thema. "Ich habe schon X Überstunden in diesem Monat, und habe keine Chance diese abzufeiern. Wenn ich mal nicht da bin, dann bleibt alles liegen und ich hab hinterher noch mehr zu tun. ...(„ich Armer...“). "Dann bleibe doch einfach mal zu Hause, oder komm später...“ sagte ein anderer. „ Dann werde ich ausgegrenzt, und komme auf keine Lehrgänge mehr, um mich zu qualifizieren... und lande auf dem beruflichen Abstellgleis..." Soweit zur Diskussion...

In der logischen Konsequenz heißt dass: Er qualifiziert sich, um noch mehr zu leisten, und um dadurch noch weniger Zeit zu haben, weil er immer mehr machen soll. Genial. Absolut genial.

Im Amerikanischen gibt es einen guten Spruch:

Love it
or leave it
or change it.

Für Urgermanen: "Liebe es, oder verlasse es oder ändere es".

Aber höre auf zu klagen und die anderen dafür verantwortlich zu machen. Man könnte fast zu der Meinung kommen, es gibt eine globaler Verschwörung: DIE ANDEREN.

Wenn du nun fragst, wie du aus diesem Dilemma raus kommst. Nun entweder kündige oder studiere die Ego-Power Methoden zum Erfolg für FAULE.

Das Unternehmerprinzip

Wenn ich anderen die Frage stelle: "Bist du selbständig?", höre ich oft "Nein, das ist mir zu kompliziert", oder "Das ist nichts für mich..." oder ähnlichen Dünnsinn.

Doch mal ehrlich: Du bist nicht selbständig? Stehst nicht auf eigenen Füßen? Wer denkt und entscheidet für dich?

Dabei ist es vollkommen egal, wie du dein Geld verdienst. Ob als Selbständiger oder als Angestellter. Du entscheidest über dein Einkommen und dein Leben.

Damit du es etwas einfacher hast, hier ein paar kleine Tipps, wie du noch mehr verdienen kannst.

Hier also die Wege zum Berufserfolg:

Dein Einkommen ist davon abhängig, ob du einen Nutzen für andere erbringst. Sei es, dass du Waren oder eine Dienstleistung anbietest. Erst wenn es einen Nutzen für den anderen bringt, bezahlt er dafür.

Falle auf. Und zwar positiv. Wenn jeder einen Schlips im Büro trägt, dann trage eine Fliege oder lege dir ein einmaliges Merkmal, ein Kennzeichen zu. Sei "AAA". Das heißt: "Anders als andere" und sei...

"BAA" Das heißt: "Besser als andere". Doch du musst nicht Weltbester werden. Ein Schritt vor den anderen zu laufen reicht schon aus. Und nimm dir am besten ein Gebiet, das dir liegt und in dem du dich perfekt auskennst. Fokussiere dich auf dein Thema, wie ein Brennglas das Licht. Dann fällt es dir leicht. Oder nimm ein Thema, das so öde ist, dass sich jeder andere ein Loch ins Gehirn bohren möchte, um die Langeweile ab zu lassen.

Irgendwann verknüpft sich bei den anderen das BAA mit dem AAA und du schwimmst obenauf. Aber pass auf, dass du wirklich BAA bist. Ansonsten verknüpft sich jeder Murks, der in deiner Umgebung passiert mit dir.

Die innere Kündigung

Jeder 4. Mitarbeiter verweigert seine volle Leistungskraft, las ich letztens in einer Fachzeitschrift für Führungskräfte, und dort beschrieb man auch gleich, woran der interessierte Manager dies erkennt. Auch wurden hier gleich die Gegentechniken erklärt, um die Sklaven wieder anzutreiben. Um aus diesem Gedankengang zu lernen, (egal auf welcher Seite du stehst) hier der Artikel in Stichpunkten.

Signale des Mitarbeiters
Intrigen
Mobbing
ungerechtes Verhalten (Übereifer oder Coolness)
ständiger Ärger mit Kollegen oder Kunden
Desinteresse - Negativismus
fehlende Hilfsbereitschaft
Vernachlässigung von Äußerem
Die Arbeitsleistung des Mitarbeiters

Dienst nach Vorschrift
Macht nur das Nötigste
Ist immer knapp an der Zielvereinbarungsgrenze
beruft sich ständig auf Vorschriften
beschwert sich ständig über die Kunden
sucht den Fehler nicht bei sich, sondern bei Kollegen und Vorgesetzten
tut Kollegen und Vorgesetzen selten einen Gefallen ohne zu murren

Arbeitsverhalten
macht kaum Überstunden, auch wenn viel Arbeit anfällt
schiebt private Gründe vor, wenn er Überstunden machen soll
hat hohe Fehlzeiten und
legt große Pausen ein

Persönliche Entwicklung des Mitarbeiters
lehnt die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen ab, oft unter Vorgabe privater Gründe
bildet sich in seiner Freizeit nicht weiter, und ist allen Änderungen gegenüber negativ eingestellt
versucht nicht sich zu entwickeln, auch wenn sich die Rahmenbedingungen ändern.

Gegenstrategien gegen faule Mitarbeiter
Sei also auf der Hut, wenn dein Chef sich mit diesen faulen Tricks dir nähert:

Er spricht dich offen an und sagt deutlich, dass ihm deine Arbeitsleistung nicht passt. Er verlangt konkrete Leistungsvereinbarungen. Er verlangt von dir das Beste und nicht nur das Notwendigste. Er lässt sich nicht mit Standardausreden wie: "Dafür langt meine Zeit wirklich nicht. Ich bin mit 120% ausgelastet.", abspeisen.
Er hält dich an der kurzen Leine. Er schaut öfter bei dir rein, um zu kontrollieren, was du treibst und lässt es sich erklären.
Er versucht dir längerfristige Zielvereinbarungen aufzuschwätzen.
Er lobt dich, wenn du einmal mehr tust als üblich.
Er überträgt dir Aufgaben, die für deine Abteilung von besonderer Bedeutung sein sollen. So erzeugt er einen moralischen Druck.
Er droht dir massiv mit

Gehaltskürzungen
Übertragung von minderwertigen Aufgaben
Versetzung
Abmahnung und Kündigung

Was du aus diesen Tipps machst, liegt auf der Hand... oder?

Überlebenstipps in Großkonzernen

Da ich bis jetzt immer nur in großen Konzernen gearbeitet habe, habe ich einiges kennengelernt. Seit über 10 Jahren war ich nun in so einem Laden beschäftigt und jetzt breche ich mein Schweigen. Ich gebe dir jetzt die ultimativen Tipps für das angenehme und faule Leben in Konzernen. Diese Methoden, Beobachtungen und Techniken sind alle praxiserprobt und stellen sozusagen die Quintessenz der letzten 10 Jahre dar, in denen man mit fast keiner Arbeit den Tag rum kriegen und noch als Held gefeiert werden kann.

Beachte dazu: Ich war als einziger in einer Außendienstgruppe permanent im Innendienst. Alle schoben am Wochenende Bereitschaft. Das bedeutet: Immer erreichbar sein; No Drugs; No weiter weg sein; beim (was auch immer)... immer das eingeschaltete Handy neben sich liegen zu haben; für das dumme Gesülze des "kleinen Arschlochs" (Einsatzleiter) immer erreichbar sein; Überstunden ohne Ende usw. usw.

Wie schon angedeutet: Ich blieb davon verschont. Wie? Pass auf und have fun.

Tipps für kleine Angestellte:

Gehe immer gut mit den Kollegen um
Stell dir vor es gibt einen Beliebtheitswettbewerb und du willst ihn gewinnen. Schleime beizeiten. Keiner ist unwichtig. Jeder, der dir keinen Nutzen bringen kann, ist immer noch fähig dir zu schaden. Lasse ihnen kleine Erfolgserlebnisse zu kommen

Sei immer interessant
Langweiler will keiner um sich haben. Die gehören unter die Erde und nicht an einen Arbeitsplatz.

Sei immer sichtbar. Zeige Präsenz
...außer, wenn die Arbeit verteilt wird.

Merke dir die Namen der anderen und spreche sie damit an.

Beteilige dich nie an Negativgesprächen, Lamtierereien und Klagen wie schlecht doch alles sei.

Bleibe menschlich. Spielst du den gefühllosen Vulkanier (Mr. Spock), gehen alle auf Distanz und du kannst noch nicht einmal einen dreckigen Blumentopf von ihnen bekommen. Höchstens zum Spülen.

Wenn dich ein Chef in seiner Abteilung haben möchte, dann verspricht er sich etwas davon. Das ist sein gutes Recht. Aber Pflichtgefühle, Dankbarkeit und Loyalität brauchst du ihm gegenüber deswegen nichts zu empfinden.

Denke mehr an dich und weniger an die Firma. Sollst du etwas besorgen, achte immer darauf, dass etwas für dich dabei heraus springt.

Es gibt in jeder Firma Regeln wie etwas gemacht und erledigt wird. Ignoriere sie. Trete sie mit Füßen. Am Ende zählt immer das Ergebnis, nicht der Weg. Mach deine eigenen Regeln.

Mach dich nicht von Lob und Anerkennung der anderen abhängig. Lob ist nur eine billigere Version der Bezahlung. Lechzt du nach bestätigenden, anerkennenden Worten, dann hast du geloost.

Deinem Chef gegenüber darfst du nur 2 Statements abgeben:
"Ihre Entscheidung ist genial"

"Ich kenne eine Methode wie man ...sparen kann"

Bis hierhin war alles nur das Vorspiel. Aber jetzt:

Zeige kein Fachwissen.
Das heißt nicht, dass du keines haben sollst. Nein. Zeige nicht wie gut du etwas beherrschst, sonst wirst du damit zugemüllt. Stell dich doof. Es sei denn, es ist die Arbeit, die du gerne tun willst.

Kommt dein Chef rein, greife dir irgendeinen Zettel und renne mit den Worten raus: "Das Fax muss noch weg", oder so. Sei immer in Bewegung. Das macht Eindruck.

Verbuche jeden Erfolg, auch wenn er zufällig eintritt, für dich. Es ist dein Verdienst, oder lass es so aussehen.

Schiebe jeden Misserfolg auf andere. Aber nicht so, dass es aussieht, als würdest du sie anschwärzen wollen. Es sind immer die Umstände.

Befolge jede Anweisung deines Chefs sklavisch "Wort für Wort". Gibt er dir eine Aufgabe, dann ist es meist eine Unangenehme. Da jeder Mensch die unangenehmen Dinge schnell loswerden will, gibt er sie dem Erstbesten, der ihm über den Weg läuft. Dir. Schließlich ist er fürs Denken da, und wird dafür bezahlt. Geht es schief, ist es sein Verdienst.

Sei bei diesen Problemlösungen aber bereit über Leichen zu gehen. Seine Dankbarkeit ist dir gewiss. So wirst du zum Teil der Problemlösung. Er ist für die Zieldefinition zuständig. Du für die Lösung.

Äußere niemals Bedenken. Professionelle Bedenkenträger sind schnell out.

Stellt er dir eine Aufgabe und du bringst die Lösung, die dann sofort ungesehen in den Reißwolf wandert, freue dich darüber. Du hast seine Aufgabe zur Zufriedenheit erledigt. Lerne daraus für die Zukunft und mache nur nicht zuviel. Ein Jammern über die Sinnlosigkeit und den hohen Frustrationsgrad deiner Arbeit solltest du lassen. Wenn du es irgendeinem erzählen willst, miete dir für 50 Cent eine halbe Stunde eine Parkuhr - und erzähle es ihr.

Entwickle eine "Digitale Wahrnehmung und Entscheidungsbereitschaft".
Das heißt: Denke in Schwarz-Weiß Kategorien. Entscheide auf der Grundlage eines Bits. Einer Informationseinheit. Ein Pro und ein Contra suchen, und dann entscheiden ohne Nachzudenken. Solltest du alle Zwischen-Grautöne mit beachten wollen, dann geht zu viel Zeit und deine Energie drauf, und im Endergebnis ist es sowieso egal. Nichts ist wirklich wichtig, außer deiner Gesundheit.

Und solltest du den Sprung in die Chefetage geschafft haben, dann sollst du auch nicht leer ausgehen.

Hier die Tipps für dich. Dem Chef:

Beschäftige dich nicht mit Computern.
Deine Zeit ist zu kostbar. Dafür gibt es Sklaven. Ein Computer raubt dir nur die Zeit und du machst Dinge, die jemand anderes schneller damit erledigen kann. Delegiere.
Der Computer macht dich abhängig von der Technik. Du bestimmst was - wie - wann - wo gemacht werden soll und nicht so eine olle Blechkiste.
Solltest du dich unbedingt damit beschäftigen wollen, dann mach das zu Hause. Dein anderes Spielzeug lässt du ja auch daheim. Oder?

Sei niemals konsequent.
Konsequenz ist ein Zeichen von Schwäche. Von anderen kannst und solltest du sie jedoch fordern. Aber niemals von dir. Wechsele täglich deine Meinung. Schließlich verändert sich die Welt ja dynamisch. Und du reagierst damit ja darauf. Du bist ja so genial

Meetings
Veröffentliche niemals eine Agenda. Jeder Teilnehmer hat dann Zeit sich darauf einzustellen.

Sage in einem Meeting nie, was du von den anderen erwartest. Die Blödköppe sollen sich selber ihre Gedanken machen. Und du kannst sie dann später zusammenscheißen, wenn sie Blödsinn verzapft haben.
Gibt es eine Agenda - ignoriere sie. Nur ein Mann mit Stärke kann das.
Trinke keinen Kaffee in den Pausen. Die Blase der anderen platzt fast und du kannst mit dummen Sprüchen diejenigen, die schnell auf's Klo müssen kritisieren bzw. ihnen eins auswischen.

Achte auf jeden, der die o.g. Angestelltentipps anwendet. Schmeiß ihn raus. Jeder einzelne faule Apfel kann den gesamten Korb verderben.

Trotz Absage einen Vorstellungstermin bekommen

Hier noch einen Tipp von einem Leser meiner Seiten:

Jemand, der sich bei einigen Firmen "initiativ" beworben hat (meinereiner), ließ sich von einer Zurücksendung der Bewerbungsunterlagen mit dem üblichen Satz: "Leider konnten wir Ihre Bewerbung nicht berücksichtigen, da wir uns für einen Ihrer Mitbewerber entschieden haben... bla, bla", nicht davon abhalten, trotzdem noch ein Vorstellungsgespräch bei gerade dieser Firma zu bekommen. Wie??

Einfach anrufen und dem Personalchef die erstaunte und ungläubige Frage stellen: "Wie ist es möglich, dass Sie sich für einen Mitbewerber entschieden haben, ohne mich kennen gelernt zu haben???"

Wenn er dann rumdruckst, weiterfragen: "War irgendetwas mit meiner Bewerbungsunterlage nicht in Ordnung, ist Ihnen etwas so negativ aufgefallen, dass Sie mich von vornherein nicht sehen wollten, und kein Gespräch mit mir führen wollten?"

Daraus entwickelt sich dann oft ein sehr intensives Gespräch, welches zum Ziel hat, doch noch einen Gesprächstermin zu bekommen.

Wenn das Argument vom Personalleiter kommt: "Aber wir haben ja jetzt die Stelle schon besetzt" (so nach dem Motto: "Eigentlich würden wir Sie ja jetzt gerne nehmen, aber wir haben dem anderen leider schon zugesagt"), dann sollte folgende Frage kommen:

"Könnte es sein, dass Sie in absehbarer Zeit diese oder eine ähnliche Abteilung nochmals verstärken müssen, da Sie sich ja nach meinen Informationen auf einem starken Expansionskurs befinden?!"

Hier muss die Antwort JA kommen, denn sonst muss er ja zugeben, dass sich seine Firma nicht entwickelt!!!!" Ich denke, dann sollten wir uns doch einmal zusammensetzten und uns kennen lernen, O.K.!!??"

Beim Gespräch kommt dann eventuell heraus, dass diese Stelle sofort besetzt wird...

Engagiere bessere Leute

Niemand ist auf allen Gebieten perfekt. Es gibt immer einen, der etwas besser kann als du.

Statt nun trübsinnig zu werden und dich in Selbstmitleid zu ergehen (hihi... manche tun das) solltest du diese fremden Fähigkeiten ganz einfach für dich nutzen.

Wie? Ganz klar: Engagiere sie. Lass sie ihre Fähigkeiten für dich einsetzen. Tausche dich mit ihnen aus.

Dies setzt natürlich voraus, dass du etwas hast, was der andere benötigt. Im einfachsten Fall geht das mit Geld.

Bsp: 2-3 Jahre nach meiner Ausbildung, brachte ich meinen PKW zum Winter-Reifenwechseln in die Werkstatt. Der ehemalige Ausbildungsleiter, regte sich künstlich darüber auf: "So was macht man, in der Mittagspause, selber.“ Jaja.

Aber solche Arbeiten waren und sind mir immer noch zutiefst zuwider. Also erledigte ich in der Mittagspause lieber privat etwas für einen Kunden und bekam 100 € dafür. Davon bezahlte ich die Rechnung vom Reifenwechsel über 35 €.

Hätte ich mir die 35 € gespart, was hätte mir das dann gebracht?

Also engagiere für die benötigten Arbeiten Spezialisten, oder solche, die diese Arbeit, aus welchem Grund auch immer, tun möchten. Und konzentriere dich auf das, was du am besten kannst.

Chef - Aufgaben

Ich führe hier immer wieder die "kleinen Chefs" (Abteilungsleiter-chen) und Manager als Anschauungs-Beispiele an, und lasse sie hier oft als die "Bösen" bzw. die "Gegner" erscheinen. Und wenn sie einen aus der Angestelltensichtweise ausnutzen und übervorteilen wollen, so kannst du hier immer wieder Tipps und Methoden nachlesen, um dies zu verhindern.

Nichts desto Trotz, will ich nun einmal klar zum Ausdruck bringen:

Kein Chef ist dazu da, dich glücklich zu machen.

Also erwarte es auch nicht und erkenne, dass jeder primär erst einmal seine Interessen beachtet und verfolgt, auch wenn sie alle andere sagen. Beide: Die Chef-chens sowie auch die Angestellten-"Sklaven".

Und wenn du das 100%ig gerafft hast, dann kannst du auch nicht mehr enttäuscht sein und unnötigen Stress erleiden, wenn dir dein Vorgesetzter aus deiner Sicht dumm daher kommt.

Fair Play im Business?

Egal für wie fair du dein Angebot findest, es gibt immer einen, der es anders beurteilt.

Und umgekehrt ist es natürlich auch so. Denn die Welt besteht nur aus Subjektivitäten.

Querstellen in Meetings

Vielleicht sitzt du oft in Meetings und musst dir den unerträglichen Blödsinn anhören, der dort verzapft wird. Beständig wird dann darüber gesabbelt, was und wie "etwas" verändert werden muss. Oder es werden Pläne und Projekte geplant, bei denen du ganz genau weißt, dass du dabei die ultimative A-Karte zugesteckt bekommst.

Um also solche Pläne gleich im Keim zu ersticken, biete ich dir jetzt 50 Methoden an, um bei Meetings quer zu schießen. Benutze sie weise - und vor allen Dingen: habe Spaß und sehe es als Spiel an - das Meetingspiel - .

50 Argumente und Methoden, um in Meetings quer zu schießen:

1. Mit Argumenten klären, warum man dagegen ist.
2. Die Sache ist nicht genügend durchdacht.
3. Die Sache wurde nicht genügen besprochen.
4. Es gab keine ausreichende Beratung.
5. Wir haben nicht genug Informationen.
6. Der falsche Weg wurde beschritten.
7. Hat man sich informiert, wie die Sache anderswo gehandhabt wird?
8. Wenn die Leute nicht dahinter stehen, kann nichts daraus werden.
9. Die Ziele sind nicht deutlich formuliert.
10. Unzureichender Sprachgebrauch (Meckern über die Form).
11. Das Niveau ist mangelhaft.
12. Wir müssen zuerst ein anderes Problem ausdiskutieren.
13. Die Basis konnte nicht ausführlich darüber reden
14. Das geht alles viel zu schnell.
15. Wir können nicht darüber sprechen, solange wir die Randbedingungen nicht kennen.

16. Gesellschaftlich wichtigere Probleme stehen an.
17. Wir beschäftigen uns mit einem Luxus-Problem.
18. So kann man aber nicht vorgehen!
19. Wie können wir sicherstellen, dass die Zielgruppe auch wirklich erreicht wird?
20. Das kann man den Leuten nicht (auch noch) abverlangen.
21. Das ist jetzt der x-te Plan, aus dem nichts wird, und wir werden auch das überleben.
22. Das haben wir doch 1976 schon versucht!
23. Wir haben die letzte Veränderung noch nicht ausgewertet.
24. Eine Probezeit kann man riskieren. (Risiko)
25. Man muss zuerst eine Bestandsaufnahme machen.
26. Zu diesem Thema muss erst eine genauere Untersuchung durchgeführt werden.
27. Dieses Thema bietet sich für eine größere (gesellschaftliche) Diskussion an.
28. Wo liegen eigentlich genau die Zuständigkeiten?
29. Wie können wir über das Ganze reden, ohne die Einzelheiten zu kennen?
30. Wie können wir über die Einzelheiten reden, ohne das Ganze zu kennen?
31. Wir brauchen sachkundige Hilfe von außerhalb.
32. Wie steht es eigentlich mit der Rechtslage?
33. Wir müssen vernünftige Prioritäten setzen
34. Ein guter Vorschlag, wenn man ihn aus größerer Perspektive betrachtet.
35. Die Versammlung ist nicht repräsentativ/vollzählig.
36. Die Zahlen sind nicht aussagekräftig.
37. Um dieses Problem zu lösen, brauchen wir eine neue Methodologie.
38. Ich habe zwar keine Änderungsanträge, aber der Vorschlag haut hinten und vorne nicht hin.
39. Zu diesem Vorschlag hätten wir gerne noch Alternativen.
40. Hat man eventuell laufende Untersuchungen zur Kenntnis genommen? Sollte man deren Ergebnisse nicht besser abwarten?
41. Ist die allgemeine Beteiligung ausreichend gewesen?
42. Ich weigere mich, bei einer Ad-hoc-Planung mitzumachen.
43. Wir sollten zuerst einen Ausschuss bilden.
44. Wir müssen zuerst die Kriterien festlegen.
45. In wessen Namen wurde der Entwurf eigentlich verfasst?
46. Ich verstehe überhaupt nicht mehr, worum es hier geht!
47. Könnten Sie dafür ein praktisches Beispiel geben?
48. Eine schöne Theorie, aber wie steht es mit der Praxis?
49. Der Unterschied zwischen Planung und Ausführung ist nicht ausreichend berücksichtigt worden.
50. Das Papier sollte zuerst von einem Juristen oder Sprachwissenschaftler geprüft werden.

Wie Kellner ihr Trinkgeld leicht verdoppeln können

Kellner, die viel Trinkgeld bekommen möchten, sollten die Bestellung ihrer Kunden wörtlich wiederholen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Psychologen der Universität Nijmwegen. Die Wissenschaftler ließen die eine Hälfte der Kellnerinnen eines Restaurants die Bestellung der Gäste noch einmal nachsprechen, die übrigen wurden angewiesen, etwas anderes Freundliches zu sagen, wie etwa "wird gleich gebracht". Die Serviererinnen, die die Worte ihrer Gäste wiederholten, erhielten durchschnittlich fast doppelt so viel Trinkgeld.

Die positive Wirkung der Imitation in verschiedenen sozialen Bereichen bestätigen auch andere Testreihen der Psychologen. Demnach seien Menschen hilfreicher gegenüber Personen, die die gleiche Körperhaltung und Mimik wie sie selbst annehmen, zum Beispiel ebenfalls mit dem Fuß wippen oder in der gleichen Weise mit der Hand durch das Gesicht fahren. "Nachahmung verschafft eine Art Wir-Gefühl", erklärt der Forscher Rick van Baaren, die nachgeahmte Person fühle sich in ihrem Auftreten anerkannt und bestätigt. Diese Methode ist denn auch bei Geschäftsleuten schon lange bekannt. Sie wissen, dass Menschen sich gerne selbst hören oder sehen und machen sich das zu Nutze.

Quelle: Die Welt, 10. Juli 2003.

Veranstalte Seminare oder "Beratungen"

Was braucht der Mensch, um glücklich sein? - oder besser: Was glaubt er, garantiert ihm Glück und Zufriedenheit? - Wohlstand, Gesundheit, Anerkennung, Sex, Schönheit, ein langes Leben ? -

Irgendwo fehlt es immer. Nichts ist perfekt. Ist der Wohlstand gesichert, ist die Ehe kaputt, oder die Gesundheit ruiniert. Stimmt der Sex steht ein Konkurs ins Haus etc. Und wenn das Leben doch einmal perfekt ist, ist da immer noch die Angst vor dem Tod.

Wer Sorgen hat (oder sich aus Langeweile Probleme erst schafft), sucht eine Lösung. Je größer die Sorge, desto stärker die Bereitschaft für eine Problemlösung, für Hilfe, zu zahlen, etwas aufzugeben. So zwingt seit Urzeiten die Angst vor der Ungewissheit viele Menschen in eine religiöse Abhängigkeit von Ratgebern und Regierenden, die einen Weg, eine Lösung zu versprechen scheinen, solange nur auf Macht und Vermögen verzichtet wird. Die sog. "hohen Priester" gehören auch heute noch zu der Elite jeder Kultur, obwohl sie oft außer heißer Luft nicht viel zu bieten haben. Und genau hier liegt deine Chance:

Hilf den Menschen, die Sorgenlast zu reduzieren. Helfe ihnen auf dem Weg zu mehr Anerkennung, Schönheit, Sex, Gesundheit, Glück und Zufriedenheit. Und du wirst sehr gut dafür bezahlt werden.

Realität oder Phantasie ? - Entscheide selbst: Jeder der möchte, kann Seminare halten. Sei es nun Sex und Beziehungstherapie, Fitness, langes Leben, Selbsthilfe, Geld verdienen, Erfolg oder der schnelle Verkauf von Aktien.

Du hast kein Programm? - Nun, lade dir professionelle Experten ein, die dir das Reden abnehmen. Informieren sie z.B. über Vermögensverwaltung und kann ein großes Publikum garantiert werden, weil die Werbung stimmt, sind die meisten Börsen-Profis bereit, ihr Wissen dem Publikum kostenlos mitzuteilen, natürlich immer in der Hoffnung, so neue Klientel zu akquirieren. Soll es ein Eheberatungs- oder Sexseminar sein, verpflichte entsprechende Profis, z.B. Psychologen mit schlecht gehender Praxis. Sie können so ein Zweitages-Seminar zusammenstellen, ohne einen Pfennig für die Experten zahlen zu müssen.

Ein eigenes Programm kannst du innerhalb von einem Monat erstellen. Finde eine Marktlücke (z.B. Bedarf an stabilen Regenschirmen) recherchiere in der Bücherei alles über Regenschirme und schreibe es auf 100 Seiten zusammen oder bastele eine gekonnte Webseite. Toll, jetzt bist du der Autor eines Buches über "Regenschirme", also ein Experte und kannst auch Seminare anbieten.

So einfach ist das wirklich.

OK - Das Thema "Regenschirme" wird die meisten einen feuchten Lappen interessieren, aber das soll ja nur ein polemisches Beispiel darstellen.

Die meisten Experten vermitteln im Prinzip sowieso nur, was ein guter Freund auch raten würde. Fachwissen und oft unverständlicher Fachjargon sind in den meisten Fällen nur Maske. Man soll nicht merken, dass die angebotenen Lösungen eigentlich nichts weiter sind als gesunder Menschenverstand, die man mit einem klaren Kopf auch selber gefunden hätte. In diesem Zusammenhang verweise ich auch auf das Kapitel: Werde Guru

Sieh dich nur mal richtig um und du erkennst es auch: Gebe einfach Sex, Ehe, Diät und/oder Lebenssinn/New Age Seminare und mache aus den Sorgen, Problemen und Wünschen anderer ein Vermögen - und das ohne Vorkenntnisse und Eigenkapital.

Denn ...

du hast keine Produktionskosten.
Du bietest etwas an, was nichts kostet
und kannst es immer wieder in unendlicher Anzahl verkaufen.
Der Käufer wird verrückt nach deinem Produkt. Er braucht es wie ein Süchtiger.
Er macht seine Freunde und Familie zu deinen Kunden.
Und in vielen arbeiten sogar deine Angestellten umsonst. Warum ? - Weil du die Menschen glücklich machst.

Als Berater verkaufst du dein Wissen und deine Informationen, die du selbst u.U. nur wenige Tage vorher in der Bücherei oder in preiswerten Taschenbüchern recherchiert und zusammengestellt hast. Deine Kunden zahlen trotzdem. Du bist schließlich eine Autorität auf deinem Gebiet.

Eines der intensivsten Menscheitsbedürfnisse ist z.B. der Wunsch nach Anerkennung und sexueller Befriedigung. Mit Sex lässt sich immer und überall Geld verdienen. Sex gehört zum gesunden Leben, wie Sauerstoff, Nahrung und Flüssigkeit. Wir können einfach nicht ohne. Ein von seinen Mitmenschen (wie Robinson Crusoe) völlig isolierter Mensch dreht durch.

Das Bedürfnis nach Anerkennung eines anderen Menschen findet seine oberflächliche Erfüllung im Sex. Wer Sex gibt, ist scheinbar begehrt. "Er/Sie will mich..., auch, wenn ich dafür zahlen muss".

Selbstverständlich muss es nicht immer der Job als Gigolo oder Callgirl sein. Aber der Wunsch nach Sex und Anerkennung bietet auch Verdienstmöglichkeiten ohne Körperkontakt:

Diätberater (Seminare - Beratungen - Kurse):
Viele Menschen glauben, nur wer schön und attraktiv ist, sichert sich die Anerkennung seiner Mitmenschen und hat Erfolg. Halten wir uns hier nicht an der philosophischen Frage "Was ist denn überhaupt Schönheit?" auf, sondern orientieren wir uns am derzeitigen Schönheitsideal. Ohne Frage: Jung, fit und schlank muss man/frau sein. Warum sonst erzielt die MakeUp und Modeindustrie derart hohe Umsätze? - Aber selbst mit dem besten MakeUp und der teuersten Designermode lässt sich ein übergewichtiger, fetter Körper nicht verstecken. Viele Designer limitieren ihre Schnitte bewusst auf schlanke Größen, um der Kleidung nicht das "Erfolgsimage" zu nehmen. Schließlich degradieren fette Menschen oft selbst die besten Designstücke zu einem hässlichen Sack. Und: Wer fett ist hat keine Disziplin, keine Selbstkontrolle - und taugt somit nichts in einer Leistungsgesellschaft. Fazit: Schlank und fit sein ist ein Riesenmarkt.

Du als Diätberater zeigst deinen Mitmenschen nun, wie sich diese schnell und effektiv einen tollen, sportlichen Körper garantieren können. Dazu ist es nicht unbedingt notwendig, sich in ein schweißnasses Fitnesscenter zu begeben. Eine Diät und Hantelübung kann auch im eigenen Appartement absolviert werden.

Dir fehlen die Fachkenntnisse? - Lies einfach zehn verschiedene Diätbücher und suche dir die Erkenntnisse heraus, die dir am besten erscheinen, den meisten Sinn machen. Aus diesen Informationen entwickelst du nun dein eigenes Fitnesskonzept (Was glaubst du eigentlich macht dieser Fitness-Strunz anders?). Evtl. kannst du dein Fachwissen sogar als Ratgeber verkaufen oder in der Lokalpresse publizieren, und sicherst dir so bereits kostenlose Publicity. Deine Klienten suchst du nun persönlich "zu Hause" auf, entwickelst einen individuellen Diätplan und ein Fitnessprogramm. Regelmäßige motivierende Telefonanrufe mit Gewichtskontrolle runden deinen Service ab.

Einnahmen: Wie wäre es mit 1500 Euro pro Person. 600 werden mit Anmeldung gezahlt, der Rest ist erst fällig, wenn dein Klient mindestens die vereinbarten X Kilo abgenommen hat. Du gibst deinen Klienten damit quasi eine Erfolgsgarantie, unterstreichst die Effektivität deines Programms, und sicherst dir so eine kostenlose Mund-Zu-Mund Propaganda. Wenn du nur 10 neue Klienten im Monat gewinnst, sicherst du dir so mindestens 6.000 € im Monat - egal, ob abgenommen wird oder nicht.

Und wenn du glaubst, selber topfit sein zu müssen um als Diätberater erfolgreich zu sein, irrst du dich. Viele Diätspezialisten haben keinen perfekten Körper. Wahrscheinlich ist das sogar von Vorteil, da sich deine Klientel so keinem peinlichen Vergleich stellen muss.

Sex- und Partnerseminare:
Wenn du Lust hast, dir die Sex- und Eheprobleme anderer anzuhören, kannst du damit auch Geld verdienen. Deine Fachkenntnisse entnimmst du wieder der bereits vorhandenen Literatur oder verwurstest eigene Erlebnisse (ist auch am glaubwürdigsten). Du musst nicht unbedingt ein diplomierter Psychologe sein, aber eine gute Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen ist sicher von Vorteil. Klienten werden über Kleinanzeigen angeworben. Deinen Kostenmodus strukturierst du wieder mit Erfolgsgarantie. Es wird erst gezahlt (Ausnahme: Anzahlung), wenn das Problem gelöst ist (siehe Diätberater).

Wie weit deine Sex-Beratung nun geht (auch Praxis?) ist deine Sache. Es kommt da wohl auch auf den/die Patienten an, oder?

Beispiel: In den USA ist Prostitution bis auf wenige Ausnahmen illegal. Wer Sex verkaufen möchte, gibt daher vor eine Sexberatung anzubieten, oder noch besser, den Ritten einer eigenen Reli-

gion zu folgen, zu denen nun einmal ständiger Sex der Gläubigen mit einem weiblichen Bischof gehört. Wer will da zweifeln oder etwa verbieten, ist doch die Religionsfreiheit in der Verfassung streng garantiert, und damit auch die Erfindung und Ausübung einer eigenen Religion. Niemand kann einer Kirche oder Glaubensgruppe die Annahme und Sammlung von Spenden untersagen, nur weil sie neu im Glaubensmarkt ist.

Sinn des Lebens / New Age / Astrologie... etc - Berater - Seminare:
Wer sich berufen fühlt, Menschen mit seiner Weisheit zu beglücken, um ihnen scheinbare Sicherheit und Zufriedenheit scheinbar zu garantieren, und den Sinn des Lebens aufzuzeigen, ohne über philosophische oder psychologische Kenntnisse zu verfügen, dem bietet die Newage Bewegung unbegrenzte Möglichkeiten.

Wie oben gesehen, können eigene Religion erfunden werden, und sich damit als "Gründer" sofort in einen Experten und eine Autoritätsperson zu transformieren, um Sex, Bücher, Videos oder sonst was zu verkaufen und Spenden einzusammeln. Die Angestellten arbeiten umsonst oder für Kost und Logis. Schließlich gibt der Job dem Leben einen echten Sinn, so wie die Rettung des grünroten MuhBuhblattlauskäfers im Amazonasdschungel. Einer der erfolgreichsten Unternehmer auf diesem Gebiet war sicher der ehemalige Sciene Fiktion Schreiber Ron Hubbard, der zunächst mehrere Millionen seines Buch "Dianetics" verkaufen konnte, und dann über seine Scientologie Kirche noch einmal richtig Spenden und andere Einnahmen abzusahnen.

Hubbard folgte nur den Grundsätzen jeder erfolgreichen Religion oder Bürokratenorganisation (Regierung):

Vermögen und Macht muss von den Untertan/Gläubigen aus gewissen Gründen auf eine kleine Machtelite übertragen werden. Die gewissen Gründe (Gewissensgründe) dürfen rational nicht erklärbar, und damit auch nicht widerlegbar sein. Wer der Religion folgt, fühlt sich besser.

Damit ist das Feld weit offen für beliebige Spielstrategien. Du kannst alles verkaufen, wenn sich für den Kauf ein religiöser Grund finden lässt (Beispiel: Heilwasser von Lourdes).

Eine Variante der religiösen Folgsamkeit ist die New Age Bewegung. Ob du nun Astrologe werden, Handleser, Staubleser, Pyramidenprofessor, Karmadoktor, Guru, Kommunikationszentrale mit Inkarnationen aus der Vergangenheit oder zukünftigen Re-Inkarnationen, etc. pp. nur deiner Phantasie sind hier Grenzen gesetzt. (Wenn du meinst, du könntest dir das nicht selbst ausdenken, so kann ich dir helfen. Ich habe einen genialen Werbe-Typen kennen gelernt, der dir für schlappe 2.000 € ein komplettes Konzept incl. einer professionellen Werbeseite zusammenstellt) Für Ron Hubbard (dem Scientologie-Gründer) machte sich sein Talent als Science Fiktion Autor so sicher bezahlt.

Um erfolgreich als New Age Berater tätig zu werden, benötigst du kein Eigenkapital oder besondere Kenntnisse. Deine Phantasie, Persönlichkeit und Charisma sind ausreichend. Und selbst, wenn es dir an allem fehlt oder du absolut menschenscheu sein solltest, kannst du immer noch über Telefon und/oder Internet deinen Gospel verkünden und kassieren. Notfalls suchen dir einen arbeitslosen, aber charismatischen Schauspieler, der für dich die Gururolle übernimmt (Gläubige betreut, Reden hält, Interviews gibt - natürlich alles streng nach deinen Vorgaben). Du konzentrierst dich dann nur noch auf's Geschäft.

Es stört auch nicht, wenn deine Heilslehre aus den besten Ansätzen anderer Experten zusammengestellt wurde. Auch die christliche Lehre ist nur ein "moderner" Ableger des jüdischen Glaubens. Du kannst Seminare anbieten und Produkte (z.B. Armreifen, Amulette), Bücher und Videos deiner Weisheiten verkaufen. Solange alles schön teuer ist, "muss schon was dran sein". Schau dir einmal die Anzeigenseiten der Illustrierten an: Keine dieser Wahrsager-, Problemlöser-, Wunderheiler- Anzeigen würde zweimal platziert, wenn sie sich nicht bezahlt machen würden. Logo...oder?

Und wenn dir vorgeworfen wird, du ziehst nur einen schnellen finanziellen und machtgeilen Vorteil aus den Problemen und Unsicherheiten deiner Mitmenschen, gib zu bedenken, dass niemand gezwungen wird deiner Lehre zu folgen, Produkte zu kaufen oder irgendwas zu spenden.

Anders übrigens als bei den herkömmlichen Organisationen wie Staat, Regierung und Staatskirche. Weigert sich der Untertan hier oft mehr als die Hälfte seines Einkommens an seine Vortänzer zu zahlen, wird er erst ausspioniert, dann belästigt, um schließlich bei Weigerung und Protest in-

haftiert zu werden. Kein Wunder also, dass du irgendwann als Konkurrenz platt gemacht werden sollst. Wenn es aber soweit ist, solltest du bereits richtig Asche beiseite geschafft und dich irgendwo in einer wärmeren und steuerlich günstigeren Gegend heimisch niedergelassen haben.

Wie du es auch drehst und wendest, was du auch denkst: Als New Age Berater kannst du sprichwörtlich aus Dreck Gold zaubern, oder dem Beispiel der katholischen Kirche in Lourdes folgend, Wasser zu Geld machen. Du darfst nur nichts versprechen, was nachweislich falsch ist. Der Glaube aber, an was auch immer, ist individuell und die private Angelegenheit deiner Kunden.

Wichtiger Hinweis:
Um als psychologischer (Lebens-)Berater tätig sein zu können, braucht man (so weit ich weiß) in Deutschland mindestens eine Genehmigung als Heilpraktiker mit psychologischer Zusatzausbildung (oder wie das auch immer heißt).

Unterrichten wie etwas gemacht wird, kannst du jedoch, was immer du willst. Und im esoterischen Newage-Bereich ist es sowieso sch...egal.

Checkliste für ein perfektes Arbeitszeugnis

1. Formales
Das Zeugnis soll auf Firmenpapier getippt sein, fehlerfrei und ohne ein Feld mit einer Anschrift. Mindestlänge: eine Seite nach längerer Arbeitszeit, besser etwas mehr. Hat mindestens eine Person unterschrieben, die hierarchisch deutlich über einem stehen soll. Man muss dessen Namen und Position deutlich lesen können.

2. Ausstellungsdatum
Sollte relativ nahe am letzten Arbeitstag liegen, höchstens zehn Tage davor oder danach. Möglichst zum Quartalsende - krumme Daten riechen nach fristloser Kündigung.

3. Einleitung
Ganz oben muss eine Überschrift stehen: „Arbeitszeugnis“ oder etwa „Praktikumszeugnis“. Darunter kommen Angaben zur Person, zum Beruf und zur Beschäftigungsdauer. Außerdem eine Beschreibung deiner Position und Aufgabenstellung im Unternehmen.

4. Leistungsbeurteilung
ist das kniffelige Kernstück deines Zeugnisses. Je nachdem, weil lange du im Unternehmen warst, sollten mindestens drei oder vier der folgenden Punkte abgehandelt werden: deine Arbeitsbereitschaft; die Arbeitsbefähigung, also Dinge wie Belastbarkeit, intellektuelle Fähigkeiten, Fachkenntnisse, usw.; Arbeitsweise, Arbeitserfolg, wie viel du wie schnell und wie gut geschafft hast; besondere Erfolge; Fachwissen/Weiterbildungsmotivation; ggf. Mitarbeiterführungskompetenz. Ganz wichtig am Schluss die zusammenfassende Zufriedenheitsaussage. Einer glatten 1 entspricht: „. wir waren immer in jeder Hinsicht außerordentlich zufrieden….“ Oder ….“.. erledigte die ihm/ihr übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.“ Je schlimmer der Superlativ strapaziert wird, umso besser!

5. Verhaltensbeurteilung
Wie gut bist du ausgekommen mit Vorgesetzten, Kollegen, und Dritten (Kunden, etc.)? Darauf achten, dass sie in dieser Reihenfolge aufgeführt werden! Zum Schluss kommt wieder eine zusammenfassende Verhaltensbeurteilung.

6. Abschluss
Wenn du auf eigenen Wunsch gehst, muss das unbedingt erwähnt werden! Natürlich auch, wenn dir betriebsbedingt gekündigt wurde, obwohl du gut gearbeitet hast. Wichtig ist auch die Schlussformel, obwohl es für die kein verbrieftes Recht des Arbeitsnehmers gibt. Im Idealfall bedauert deine Firma aber dein Ausscheiden, dankt dir für die „stets herausragende Zusammenarbeit“ und wünscht dir auf deinem „weiterem Berufs- und Lebensweg alles Gute und weiterhin viel Erfolg.“

Den wirst du bei einem solchen Zeugnis sicher haben.

Die 10 perfekten Verkaufsgebote

Kürzlich fand ich auf einer Angebotsseite im Internet folgende 10 Regeln, nach denen die Firma handelt UND die sie auch so kommuniziert. Diese möchte ich dir natürlich nicht vorenthalten, zumal ich denke, es sollten mehr Firmen so denken und handeln, damit es uns tendenziell besser gehen bzw. es weniger Probleme geben würde.

Die Regeln im Wortlaut:

Hiernach leben und arbeiten wir in unserem Unternehmen. Jeder Mitarbeiter setzt konsequent und kompetent diese Firmen-Philosophie um. Daran lassen wir unsere Gesamtleistung messen.

1. Unsere Kunden sind unsere Freunde und Partner
Darum kein Kleingedrucktes auf der Rückseite des Kaufvertrages. Zwei kurze Sätze müssen genügen.

2. Wir vertrauen unseren Kunden
Darum keine Anzahlung beim Kauf. Zahlung erst bei Anlieferung der Ware.

3. Wir nehmen unsere Kunden als Partner ernst
Nennen sofort, ohne Verhandeln, den niedrigsten Preis. Darum konsequent keine Verhandlungsrabatte oder Sondernachlässe.

4. Offenheit von Anfang an
Sie erhalten die Planunterlagen und Zeichnungen nach jedem Planungstermin ausgehändigt.
Ob Sie kaufen oder nicht. Wir vertrauen Ihnen.

5. Klare Termine
Wir nennen Ihnen bereits am Kauftag den genauen Liefer- und Montagetermin. Auf den Tag genau.

6. Klare und wahre Aussagen
Wir machen Ihnen nie etwas vor. Auch wenn es für uns vielleicht mal unangenehm sein sollte, sagen wir Ihnen immer, wie es ist. Punkt.

7. Wir üben niemals Druck aus, um einen schnellen Kauf zu realisieren
Wir fragen Sie: "Haben wir Sie überzeugt?" Das muss genügen.
Unsere Kunden sind sehr gut informiert und lassen sich nichts vormachen. Das ist gut so.

8. Klar zu den Aussagen stehen
Wir sagen nur das zu, was wir auch einhalten können. Darum keine unrealistischen Garantiezeiten und lebenslange Servicezusagen. Unsere Garantiezusagen sind Vertragsbestandteil und keine unverbindliche Werbung.

9. Klare Transparenz bei der Ware und Dienstleistung
Wir trennen den Preis der Ware von dem Preis der Dienstleistung. Beides hat seinen Wert und seinen Preis.
Wir wollen nachprüfbare Leistungsversprechen.

10. Wenn mal etwas nicht gut klappt
Auch bei uns klappt nicht immer alles. Reklamationen nehmen wir sehr ernst und wir versuchen durch viele Qualitätssicherungen Reklamationen auf ein Minimum zu reduzieren. Wenn aber etwas passiert, dann setzen wir uns für eine schnelle und zufrieden stellende Erledigung ein. Sie können uns vertrauen. Wir stehen mit unserem Namen für jeden Punkt unseres Leistungsversprechens!

Das universelle Ego-Power-Erfolgskonzept

... kann dir alles bringen, wenn du es nur wirklich willst.

In den Ego-Power Kapiteln findest du fast alle Informationen, die du brauchst um dein Leben so zu gestalten, wie du es haben möchtest. Du kannst damit alles erreichen. Was immer du willst.

Solltest du dich mit einem Problem herum schlagen, dann kannst du jedes Kapitel separat für sich lesen und mit den Tipps und Techniken arbeiten.

Das nun vorliegende Kapitel fasst die Methoden und Techniken zu einen genialen Ganzen zusammen. Die besten Ergebnisse erhältst du aber, wenn du dich an die folgende Reihenfolge hältst und zu ungeahnten Höhen aufsteigst. Erwecke den Giganten in dir. Mag sein, dass du nun denkst ich nehme den Mund ein wenig zu voll oder du fragst dich wie? O.K. ich sag es dir:

Der erste Schritt
In jedem von uns steckt mehr als du zum Vorschein kommen lässt. Fachleute sind sich einig, dass wir in der Regel nur 5-10% unserer Möglichkeiten einsetzen. Ein möglicher Grund warum dies so ist, sind die meiner Meinung nach in der Kindheit erfolgten Programmierungen unserer Umgebung. (Eltern, Geschwister, Kindergarten, Schule usw.) Das Kind wird an die allgemeine Wertvorstellung angepasst. Ständig hört es NEIN, das darfst du nicht... Lass die Finger davon, dazu bist du noch zu klein ... Na ja, du kennst bestimmt selber noch welche aus deiner eigenen Kindheit.

Ich erlebe es im Moment an meiner Jüngsten. Sie hat die volle Energie, die sie einsetzt. Man muss sie bremsen, sonst zeigt sie einem wer der Chef im Hause ist. Wohl wissend welchen Schaden man der kleinen Seele zufügt, muss man sie von ihrer 100%igen Power auf ein vernünftiges Maß zurecht stutzen.

Klar, das diese kleinen und größeren Dämpfer sich auf Dauer summieren und festsetzen. Im Endeffekt traut sich jeder weniger zu als er kann. Du hast ein kleines Selbstwertgefühl. Aber du kannst deine Vorstellung davon auf ein anständiges Maß z.B. mit der Megatonnenbomben-Technik oder mit einer der anderen Ego-Power-Methoden wieder hoch katapultieren.

Der zweite Schritt
Bewege dich mit Begeisterung, Enthusiasmus und Leidenschaft. Läufst du herum wie ein Waschlappen oder wie ein ausgelutschter Kartoffelsack kannst du alles vergessen. Du brauchst 100% Energie. Geistig und körperlich. Benutze deinen Körper um dich aufzupowern. Jaaaaa...

Der dritte Schritt
Wähle dein Ziel. Sei dabei jedoch frei von jeglicher Limitierung. Begrenze dich nicht selber und erwarte nicht weniger als du wirklich erreichen kannst. (Siehe Schritt eins.) Setze dir fantastische Ziele. Du kannst es schaffen, wenn du konsequent dein Ziel anvisierst, dir schon bei den kleinsten Zweifeln immer wieder sagst: "Ich kann es ..." und den nächsten Schritt befolgst.

Der vierte Schritt
Werde fanatisch. Alles andere ist unwichtig. Nur dein Ziel ist wichtig. Nichts anderes. Lasse dein Ziel zu deinem primären Gedanken, einer fixen Idee werden. Jede Faser deines Körpers soll dein Ziel verfolgen und wird es auch tun. Beschäftige dich in jeder freien Sekunde mit deinem Ziel. Deine Vorstellungen und inneren Dialoge sollten sich nur noch um dein Ziel drehen. Du setzt damit deine unbewussten Energien frei. Der unbewusste Teil deines Gehirnes sucht nach Möglichkeiten und Wegen deine Ziele zu erreichen. Sei aufmerksam und erkenne jede Möglichkeit die sich dir bietet. Vergleiche auch die Kapitel "Teleschizomatik" und "Durch Nichtstun Probleme lösen".

Der fünfte Schritt
Achte auf jede neue Idee die dir kommt oder auf Situationen, die mit deinem Ziel in Resonanz stehen. Es sind Tipps oder Hinweise, die sich als logische Folge aus Schritt drei ergeben. Du stimmst dich auf Informationsquellen ein, die mit deinem Ziel übereinstimmen und die dir sonst entgehen würden.

Der sechste Schritt
Tue endlich etwas aktiv und praktisch für dein Ziel. Der Weg etwas zu erreichen/bekommen ist kontinuierlich etwas dafür zu tun. Höre nicht auf, bis du dein Ziel erreicht hast. Prüfe immer ob jede Aktion, die du unternimmst, dich deinem Ziel näher bringt oder davon entfernt. Ändere den Weg und mache weiter bist du es geschafft hast. Erst wenn du sagt. "O.K., es geht nicht" ist es vorbei. Suche immer den versteckten Vorteil in jeder Situation.

Nichts würde mich mehr freuen als dein Erfolg.

Eventuell schreibst du mir ja mal, und berichtest mir über deinen Weg.

reaktionen@Ego-Power.cjb.net

Glaube an dich, werde aktiv. Gehe kontinuierlich vorwärts. Nutze all deine Chancen und Vorteile. Erkenne Hindernisse und Schwierigkeiten im Vorfeld und löse bzw. umgehe sie. Lass dich nicht unterkriegen und du schaffst es.

Ziele setzen und erreichen

Wie wäre es, wenn du einen Flaschengeist besitzen würdest, der dir alle Wünsche, die du hast, erfüllen würde? Was wären deine sehnlichsten Wünsche und Ziele?

Egal welche du hast. Hier kommt der Flaschengeist als Rezept. Überprüfe anhand von Zielen, die du früher hattest und die jetzt erfüllt sind, ob du vielleicht unbewusst nach dem folgenden Konzept gehandelt hast. Wahrscheinlich hast du Elemente hiervon benutzt. Nutze sie nun in der effektivsten Art und Weise. Sei konsequent und du erreichst was du willst.

Dabei ist es völlig unerheblich, ob dein Wunsch materieller Art oder einfach eine Fähigkeit, wie z.B. Gitarre spielen, ist. Die Vorgehensweise ist prinzipiell dieselbe.

Jedes Ziel hat im Endeffekt die Aufgabe Gefühle auszulösen. Du wünschst dir Geld, möchtest aber das Gefühl der Sicherheit oder der Freiheit. Du willst eine Frau, willst aber eigentlich nur das Gefühl der ständigen sexuellen Befriedigung, oder das Gefühl des "Versorgt seins". Du buchst einen Urlaub willst aber nur die Gefühle der Ruhe und des Spaßes.

Überlege dir, ob du nun schwierigen Zielen nachjagen willst, oder ob die damit verbunden Gefühle nicht auch auf einfachere Weise zu erreichen sind. Willst du sie aber, dann fang an:

1. Als erstes musst du dir klar werden was du eigentlich willst. Beschreibe dein Ziel in einem Satz. Z.B. Ich-kann-in-einem-Jahr-10-Lieder -auf-der-Gitarre-spielen. Vermeide jede Verneinung. "Ich will NICHT ... (irgendetwas...) " ist nicht zulässig. Stehe 100% hinter deinem Wunsch.

2. Analysiere, ob dein Wunsch mit anderen Zielen oder Werten im Widerspruch steht. Du kannst nicht eine 2 jährige Weltreise planen wenn ein weiteres Hauptziel, ein sicherer Arbeitsplatz ist. Diese stehen im krassen Widerspruch.

3. Mache dir klar, wie das Ergebnis sinnspezifisch aussieht. Wie fühlt es sich an, wenn du es erreicht hast. Was fühlst du? Was siehst du? Was sagt es dann zu dir? Versuche mit allen Sinnen dein Ziel zu beschreiben bzw. stelle es dir mit allen Sinnen erreicht vor. Der größte Teil von deinem Gehirn arbeitet mit den primären Sinnen. Spezifiziere ihn und mache in dadurch greifbar. "Ich will Gitarre spielen" ist nicht greifbar. Was heißt das schon. "Ich will 10 Lieder ohne Fehler und ohne Noten spielen können", ist greif- und nachweisbar.

4. Welche Fähigkeiten und Hilfsmittel brauchst du zur Erreichung deines Zieles? Dieser Teil hat das Ziel dir deine Stärken klar zu machen.

5. Welche Fähigkeiten und Hilfsmittel brauchst du? Eigene, oder kann dir jemand helfen? Stelle diese fehlenden Hilfsmittel/Fähigkeiten, als Teilziele zur Erreichung deines Hauptzieles, später mit in die Planungsliste ein. Was hindert dich momentan daran, dieses Ziel heute schon erreicht zu haben? Wie kannst du daraus einen Vorteil ziehen? Du weißt ja: Alles ist nur eine Sache des Standpunktes.

6. Erstelle einen Fahrplan, eine Strategie zum Ziel. Kopiere auch hier jemanden der so ein Ziel schon erreicht hat. Benutze einfach seinen Plan. (Kapitel: "Nachahmen + kopieren")

7. Versehe jedes Teilziel mit einem Datum, bis wann du es erreicht haben willst.

8. Motiviere dich täglich mit den 2 Grundantrieben: Hin-zu-Positivem und Weg-von-Negativem. Mache dir klar wie toll es ist, das Ziel zu erreichen und wie schmerzvoll es für dich in der Zukunft ist, wenn du nichts unternimmst und lieber faul auf der Haut liegst.

Programmiere dich auf die Erreichung deines Zieles durch:

- wiederholen deiner Gedanken
- ändern der Vitalen-Ideen
- die täglichen inneren Reden: "Ich schaffe es"
- vorstellen des Endzieles.

9. Stößt du auf ein Problem, das du spontan nicht lösen kannst, benutze zur kreativen Problemlösung den unbewussten Teil deines Gehirnes. (Kapitel: "Durch Nichtstun kreativ Probleme lösen")

10. Hast du dann eine Lösung, handle sofort. Schiebe es nicht auf die lange Bank. Lässt du dich hier durchhängen, wird es nichts mit deinem Ziel.

11. Prüfe sofort nach: Brachte mich diese Handlung meinem Ziel näher oder entfernte ich mich davon? Erkenne die Antwort und...

12. ändere evtl. deine Strategie.

13. Mache weiter bis du dein Ziel erreicht hast. Erst wenn du sagst: "O.K., es geht nicht", dann geht's auch nicht mehr. Versuchst du es aber weiter, findest du auch einen Weg. Suche ihn - suche andere Modelle und setze sie um. Denke mal nach, wie du laufen gelernt hast. Du probiertest es immer wieder, bis du es konntest.

Diese Tipps können auch bei Personen angewandt werden. Willst du etwas von deinem Chef, Freundin, Schwiegermutter oder sonst wem, dann frage einfach. Klar, direkt und ohne Umschweife. Wollen die es dir nicht erfüllen, bleibe dran wie eine Schmeißfliege. Verändere deine Fragen, laß dich aber nicht vom Ziel abbringen. Fokussiere dich auf das Endergebnis und laß dich keinen Zentimeter vom Weg abbringen. Es sei denn, du findest ein wesentlich besseres.

"Drücke immer wieder auf die gleiche Stelle, bis das Blut spritzt". Irgendwann geben sie es dir, nur um Ihre Ruhe zu haben. Beobachte mal Kleinkinder. Die können es auch. (Dieser Tipp stammt auch von meiner Oma)

Viel Erfolg.

Jeden Nachteil in einen Vorteil verwandeln

.. mit dem Faktor 10. Das hört sich doch stark an, oder??

Letztes Jahr gab ich ein Seminar. Abends traf man sich im Hotel und wir becherten ein paar Biere. Dabei kommen dann ganz schnell diese tollen Gespräche, nach dem Motto: "Mit-uns-können-die-es-ja-machen." und "Was-geht's-uns-doch-schlecht".

Da ich mich mit solchem Gedankengut nicht infizieren will, entfernte ich mich, ging an die Bar, und dort laberte mich ein anderer Teilnehmer von der Seite an. Er verstünde gar nicht, was die ganze Diskussion denn solle. Wenn ihm seine Firma z.B. seine Spesen kürze, dann ärgere er sich nicht. Nein. Er freue sich wahnsinnig darüber.

Diesmal musste ich wohl etwas überrascht ausgesehen haben, und er erklärte mir, was er meinte:

Streicht ihm sein Chef z.B. 20 Euro der Spesen, weil er der Spesenordnung nach 10 Minuten zu früh zu Hause war, o.ä. dann merke er sich das. Diesen Betrag multipliziere er mit 10 und er ruhe nicht eher bis er diese 200 € wieder zurück hat. Er erklärte mir, er betrüge die Firma nicht um den Betrag zu bekommen, aber er nutze alle ihm zu Verfügung stehenden Möglichkeiten aus, bei denen man manchmal ein Auge zudrücken würde. Diese verwandelt er konsequent in seinen persönlichen Vorteil. Er habe es auf alle Bereiche seines Lebens ausgeweitet. Seine Frau und Schwiegermutter genauso, wie auf seinen Verein, Stammtisch, Arbeitskollegen, Chef ... praktisch auf alle, die etwas von ihm wollen. Und - er hat Erfolg damit.

Voraussetzung ist jedoch die Einstellung: "Gewissen?? - Nein Danke!".

Ich will dich nicht dazu anstiften jetzt deine Firma oder Freunde auszunutzen. **Nein!**

Ich wollte dir nur mal von dem netten Lehrgangs-Teilnehmer an der Bar erzählen.

Bittet dich jemand etwas zu erledigen, lasse dich nicht mit der Lüge der „ewigen Dankbarkeit" abspeisen, wenn du ihm hilfst. Lasse ihn zwar in dem Gedanken, sage es ihm aber öfters, dass er dir was schuldet, damit er es auch nicht vergisst.

Merksatz: Ich tue keinen Handschlag für jemanden, ohne dass etwas sofort etwas für mich dabei heraus springt.

Das Finanzgenie in dir erwacht...

Analysiert man das Leben von erfolgreichen, vermögenden Menschen, mit denen der "Breiten Masse" zeigen sich erstaunliche Unterschiede. Ich beschreibe diese hier aus der Sicht der "Breiten Masse", zu der du wahrscheinlich gehörst. Reflektiere einmal darüber und treffe deine Entscheidungen.

1. Die meisten Looser haben gemischte Assoziationen von Geld, die im krassen Widerspruch liegen. "Der hat sein Geld mit unredlichen Mitteln verdient ...", "Reichtum macht charakterlos...“, sind z.B. solche Redensarten, die Geld mit UnLust assoziieren und auf Neid basieren. Verbanne sie aus deinem Hirn.

2. Weiterhin machen sie kein absolutes Muss aus dem Geld-Verdienen. Sie dümpeln vor sich hin und...

3. haben keine Strategie oder Pläne geschmiedet, die ihnen den Reichtum bringen sollen.

4. Sie haben meistens das Versagen schon einkalkuliert. "Ich versuch es mal..." oder "Mal seh'n ob es klappt..." -Aussagen sind einwandfreie Indizien für diesen Punkt.

5. Sie hören auf Experten und lassen sich von ihnen beeinflussen. Experten sind meistens Fachidioten, die sich zwar auf einem Gebiet perfekt auskennen, aber deswegen nicht in diesem speziellen Fall, Recht haben müssen. Erfolgreiche Menschen holen sich Rat, entscheiden dann aber für sich selbst, und tragen die Konsequenzen alleine.

6. Bequemlichkeit und Faulheit sind häufige Traumkiller. Aber das kennst du ja selbst...

7. Sie sehen Rückschläge als etwas Endgültiges an. Kein zweiter Versuch wird gestartet, obwohl sie es nur immer weiter probieren müssen. Erinnere dich an das Kapitel über die Ziele. Hier ist der Weg erklärt.

Das Supergeschäft 1

Mit den folgenden Tipps habe ich mein erstes großes Geschäft gemacht. Sie waren praktisch die Grundlage zu meinem Start.

1. Überlege, was du besser kannst als der Durchschnitt. Sage jetzt bloß nicht, da gibt es nichts. Es gibt immer etwas. Du musst nicht der Beste auf diesem Gebiet sein. Nein nur ein bisschen besser als der Durchschnitt. Besitzt du besondere Kenntnisse oder Fähigkeiten? Oder kombiniere deine Kenntnisse.

2. Suche etwas was dich stört, und finde eine Abhilfe: z.B. schnarchenden Partner, brennendes Licht im Treppenhaus, oder sonst was. Finde eine Abhilfe. Falls du nicht weißt wie, dann lese mal "Durch Nichtstun kreativ Probleme lösen".

3. Biete deine Lösung, Kenntnisse und Erfahrungen anderen an. Entweder als direkte Hilfe, oder fasse sie in eine schriftliche Form und lasse sie drucken. Glaubst du deine Rechtschreibung ist für die Füße, dann schau dir einmal meine an. Es kommt nicht darauf an, wie viel es deinem Leser in „Mark und Pfennig“ bringt, sondern wie viel Spaß ihm deine Lektüre macht. Lass deine Textvorlage deine Putzfrau, Kinder und deine Oma lesen. Finden sie es nicht wesentlich schlechter als Asterix, dann ist dir der Erfolg sicher.

Die Herstellung von einem Heft von ca. 80 Seiten, DIN/A5 in einer Auflage von 500 Stück hat mich DM 1200.- gekostet. Die folgenden Nachdrucke nur noch DM 600.-. Die Druckfilmvorlagen waren ja noch vorhanden. Heutzutage kannst du mit dem Bind-O-Matic System (das sind die Klebehefter) und Fotokopien für 3 DM ein Exemplar davon erstellen. Wenn du nun meinst, du kannst nicht schreiben, so macht das nichts. Suche dir irgendeine Tippse, die das für einen Hunderter macht. Damals hat das für mich die Sekretärin von meinem Chef gemacht. (Umsonst, Danke Petra!)

4. Nun musst du dafür werben. Schaue dir in den Zeitschriften, die deine Zielgruppe liest, die Anzeigen an. Rufe in der Anzeigenabteilung an und lasse dir die MEDIA-Daten zusenden. Das ist eine Preisliste für die unterschiedlichen Anzeigen und eine schöne Tabelle welche Leute, in welchem Alter, mit welchem Einkommen (und noch mehr) die Zeitschrift lesen und ein paar Exemplare der Zeitschrift selbst ;-)

5. Hast du absolut keine Ideen was du schreiben kannst, schau dir die Anzeigen an, die unverändert über einen längeren Zeitraum erscheinen. Die haben Erfolg, und du kannst mit einem Produkt, das billiger, besser oder nur bessere Werbung macht nicht falsch liegen. Abschreiben darfst du es nicht, aber gekonnt nachempfinden ist o.k. Oder bringe eine Zusammenfassung zu Themen in einer kompakten Form. (Was meinst du denn, was du hier liest?). Der Inhalt ist primär egal, entscheidend ist die Aufmachung der Werbung und der Sprüche darin.

6. Der Verkaufpreis sollte zwischen 30.- und 100.- DM liegen. Heute wären das natürlich €-Zahlen. Hier hilft uns das Programm: Was billig ist taugt nichts. Wenn du nun meinst das funktioniert nicht, dann lass dir gesagt sein: Mit dieser Methode habe ich angefangen, und es klappt heute noch.

Willst du deinen Verdienst damit verzehnfachen dann lies das Kapitel: "Das Supergeschäft 2"

Nun folgt noch ein Artikel, den ich mir einmal irgendwo ausgeschnitten und gescannt hatte:

Werden Sie Verleger, es lohnt sich.

Bedrucktes Papier ließ sich schon immer bequem zu Geld machen. Manchem gelang damit schon das ganz große Geschäft. (Mir übrigens auch)

Aus eigener Erfahrung schlage ich dir vor: Spezialisiere dich auf den Vertrieb von Broschüren zu speziellen Themen, an dem eine größere Gruppe von Leuten Interesse hat. Der Vertrieb dieser Broschüren hat den Vorteil, dass erstens die Manuskripte leicht und kostengünstig zu beschaffen sind und zweitens ist die Herstellung billig. Herstellungskosten von 1 bis 4 DM sind bei einem Verkaufpreis zwischen 18.- und 100.- DM durchaus erreichbar.

Den Vertrieb nimmst du über Kleinanzeigen in der Tages- und Wochenpresse vor, wobei du entweder direkt auf den Verkauf der Broschüre abzielst oder zunächst ein Prospektblatt anbietest, also zweistufig wirbst.

Dein Erfolg wird entscheidend davon anhängen, dass du einen Titel wählst, der von allgemeinem Interesse ist. Eine Broschüre über die künstliche Befruchtung von Bienen mag zwar wissenschaftlich fundiert sein - Käufer wirst du aber kaum finden. Interessanter ist es da gerade schon, eine Broschüre mit dem Thema Wie man sich erfolgreich bewirbt." herauszugeben. Wenn du dich mit einer gut aufgemachten Werbung an die richtigen Leute wendest, z.B. in Anzeigen in der Tageszeitung, Prospektauslagen im Arbeitsamt, bei der Berufsberatung, Briefkastenverteilung, Auslagen in Schulen usw. wird dein Drucker Überstunden machen müssen.

Wie du an das Manuskript kommst? Nun, entweder bist du selbst pfiffig genug, etwa 50 - 100 Seiten zusammenzupinseln, oder du engagierst irgendeinen Hiwi, der das für einen kleinen Obolus erledigt. Wenn du eine Suchanzeige in der Tagespresse aufgibst, (Fachautor für eine Broschüre über die richtige Bewerbung für einen Arbeitsplatz gesucht), melden sich garantiert einige, die sich dafür geeignet halten. Oder du holst dir ein Fachbuch und empfindest es etwas nach. (Abschreiben ist ja verboten).

Noch ein Themenvorschlag: Was würdest du bei folgenden Überschrift, in einer Anzeige denken?

Was jede Frau vor der Ehe wissen muss!

Heiraten sie nicht, ohne zuvor unser hochinteressantes und hochaktuelles
Buch gelesen zu haben. Ein absoluter Knüller, den jede Frau unbedingt kennen
sollte, und der das Geheimnis vieler glücklicher Ehen ist. Für DM 45.- abzurufen bei…

Und was ist es? Emanzipation - Liebe - Sex ??? Lass der Phantasie der Damen freien Lauf - und schicke... ein Kochbuch.

Schalte typische Frauenzeitschriften ein, und der Erfolg ist dir so gut wie sicher.

Und eine Anleitung dafür brauchst du sicher nicht. Deine Frau hat sicher irgendein Kochbuch und kennt einige Rezepte. Einfach abschreiben und drucken lassen.

Wenn die Herstellungskosten 2 DM nicht überschreiten und die Werbungskosten je Exemplar mit 5.- ansetzt, ergibt das bei 1000 Exemplaren 7.000 DM. Demgegenüber steht ein Umsatz von 1000 x 45.- DM = 45.000 .- DM. Ganz schön für ein Kochbuch.

Die Anregungen ließen sich noch beliebig fortsetzen, denke selber einmal darüber nach. Du findest sicher selber noch welche. Solltest du es wirklich machen, würde ich mich als (so genannter) geistiger Anstoßer des Gedankens über ein Demoexemplar freuen.

Beachte dabei folgende Tipps:

Der Umfang darf 80 - 100 Seiten DIN A5 nicht überschreiten. Das wird sonst zu teuer.
Das Thema muss einen größeren Interessentenkreis fesseln.
Das Manuskript muss einfach zu beschaffen sein.
Die Werbung muss gekonnt aufgemacht sein.

Jetzt aber die Ärmel hoch und rangeklotzt. Hurra, hurra, der Reibach der ist da...

Das Supergeschäft 2

Du willst also noch mehr verdienen? Richtig so. Nur wer hoch strebt kann zur Größe gelangen.

Das Prinzip zum mehr Verdienen ist ganz einfach. Nimm die Tipps aus dem "Supergeschäft 1" und erreiche durch bessere Werbung noch mehr Leute.

Gut was ?? Wenn dir jetzt die Sinne schwinden, trink einen auf die Erkenntnis.

Wie du von deinen Schulden runter kommst

Solltest du einen Haufen Schulden haben, dann versuche nicht diese so schnell wie möglich abzutragen. Das sähe dann nämlich so aus:

Nehmen wir einmal an, du wärst absolut Pleite hättest auch noch 50.000 € Schulden. Die könntest du in 10 Jahren zurückzahlen, wenn du ranklotzt wie ein Blöder.

"10 Jahre durchgehend schaffen und dann hättest du NICHTS"

Ich sage dazu. "Nichts zu haben ist kein Ziel. Nichts zu haben ist große Kacke. Und dafür auch noch 10 Jahre arbeiten? Nein, danke."

Versuch es lieber mit der 50%-Regel. Nimm 50% von dem was du zurückzahlen kannst und lege es an, und die anderen 50% zahlst du zurück. OK - nach 10 Jahren hast du immer noch 25.000 € Schulden, aber auch 25 Mille auf dem Konto. (Ohne eine Zinsbetrachtung)

Und das ist ein Ziel, für das man arbeiten kann. Oder?

Der führende Kopf

OK, du willst dich selbständig machen, bist aber auf keinem Gebiet ein Profi. Will damit sagen, du hast keine besonderen Kenntnisse; keine reichen Eltern gehabt; nur einen Hauptschulabschluss; usw.

Du Glücklicher! Damit gehörst du zu denen, die das Zeug zum Manager besitzen.

Werde ein führender Kopf von einer kleinen Gruppe, die du organisierst, und die all die Fähigkeiten besitzen, die du benötigst um mit einem "Supergeschäft" ganz nach oben zu gelangen. Überlege, welche Entlohnung du deinen Mitarbeitern anbieten kannst. Oft muss es noch nicht einmal Geld sein. Ganze Konzerne werden so geführt. Die "führenden Köpfe" stellen Leute ein, ernten den dicksten Brocken und die Mitarbeiter, die Ahnung haben und die "Detail-Work" durchführen, bekommen einen Tritt oder werden mit einem Hungertuch abgespeist.

Einer dieser "Looser", der es mit dieser Methode geschafft hatte war...Henry Ford.

Also los. Du siehst, du bist in bester Gesellschaft. Die Ärmel hochgekrempelt, die passenden Leute gesucht und viel Spaß noch in der Südsee.

Der Wert der Ausdauer

oder ... Die ständige Wiederholung
oder ... Penetrierung ohne Gnade

In verschiedenen Artikeln (Ziele & Meister) habe ich schon oft auf den Wert der Ausdauer hingewiesen. Nichts ist wichtiger, als immer das Ziel vor Augen konsequent anvisieren, und mit Ausdauer die Verwirklichung anstreben.

Auch bei den Manipulationstechniken nimmt die Ausdauer einen hohen Stellenwert ein. Willst du irgendetwas erreichen, stelle deine Fragen und lass dich nicht abwimmeln. Bleibe dran. Variiere deine Fragen bis du dein Ziel erreicht hast. Meine Großmutter hat mir dies vor über 25 Jahren schon mit den markanten Worten eingetrichtert: "Wenn du was erreichen willst, dann drücke immer auf die gleiche Stelle, bis das Blut spritzt". (Das soll natürlich ein mentales Bild sein.)

Oder auch, wenn du anderen deine Meinung einpflanzen willst, dann muss du diese ständig in den unterschiedlichsten Formen, aber mit gleichem Inhalt, förmlich hinein penetrieren. Der stete Tropfen bahnt sich seinen Weg, auch durch den härtesten Stein.

Erst wenn du dir selber sagst "OK, es geht nicht!", dann hast du verloren. Versuchst du es aber immer wieder, dann schaffst du es.

Oder wie denkst du, hast du laufen, sprechen oder Rad fahren gelernt. Indem du es nur 3-mal versucht hast, und dann klappt es? Bestimmt nicht.

In einem Buch, das ich kürzlich las, wurde die Frage gestellt, wie normale (??) Menschen zu Verbrechern werden. Es wurde auch gleich die Theorie aufgestellt, dass es an der Umgebung liegen kann, die diese kriminellen Verhaltensweisen unterstützen. Erst schreckt es einen ab, hält der Zustand aber an, so gewöhnt man sich daran und später nimmt man selber aktiv mit den ständig erlebten Verhaltensweisen daran teil. Ich stimme mit dem Autor hierin überein. Es ist ohne Frage ein Beispiel dafür, wie eine ständige Wiederholung von "Infos" dafür sorgt, dass diese letztendlich komplett übernommen und geglaubt werden. (Am Beispiel der AIDSLÜGE habe ich diese Art der Manipulation schon einmal kurz angedeutet.)

Suche dir also deine Umgebung bewusst danach aus, ob diese dir nützt oder dich daran hindert, dein Leben so zu gestaltet, wie du es haben möchtest.

Konzentriere dich auf deine Stärken

Du willst die Sterne; und ganz nach oben? OK. Ich helfe dir. Es ist ganz einfach. Lehne dich zurück und mache dich für die folgenden Informationen aufnahmefähig. Sie werden in einem Kurs für mehrere tausend Euro für Manager und Selbständige angeboten, und von diesen auch besucht und bezahlt. Die Wirksamkeit ist nachweisbar und den Preis voll wert. Trotzdem entschließe ich mich jetzt, hier und heute, dieses Wissen, wie immer - uneigennützig zu veröffentlichen. Also, bist du bereit? Dann los.

Der Weg zur Nummer 1, egal ob im Büro, im Verein, als Selbständiger, im Einzelunternehmen, im Mittelstand oder als Weltkonzernführer, führt nur über eine Spezialisierung. Du musst dich als "der Spezialist" etablieren. Als Marktführer (Der Markt ist hier als allgemeines Betätigungsfeld zu verstehen) hat man mehrere Vorteile. Er bestimmt was läuft, ist der Trendsetter. Er gibt das Tempo vor und alle anderen folgen. Doch wie wird man Marktführer? Nun in einigen Sätzen:

Konzentriere dich auf deine Stärken, auf das, was du gerne tust und besonders gut kannst. (Vergesse deine Schwächen. Willst du diese beheben und konzentrierst du dich darauf, wirst du kein Spezialist, sondern bestenfalls durchschnittlich.) Deswegen konzentriere dich nur auf deine Stärken, auf einen Punkt. Je spitzer (konzentrierter) der Punkt ist, desto einfacher geht es. (Deswegen benutzt man einen Nagel auch mit der Spitze nach vorne. Logisch ... oder?)

Kombiniere sie, wenn du mehrere hast. Du bist einmalig. Spezialisiere dich und suche dir eine Zielgruppe, die genau diese Fähigkeiten benötigt. (Ich höre schon, wie deine flache Hand an deine Stirn klatscht) Aber jetzt kommt's: Löse mit deinen Fähigkeiten das dringendste Problem dieser Zielgruppe. Das, und nur das, wird belohnt. Wasserträger, die was bewegen, gibt es genug. "Big-Problemlöser" werden gesucht und bezahlt. Reichlich. Die Zielgruppe sollte am Anfang klein genug ist, damit du problemlos zur "Nummer 1" aufsteigen kannst. Das ist das "Primärziel". Die Nummer 1 werden, und du musst dein "Produkt" verkaufen. Es gibt nur eine der 4 Möglichkeiten, die dein Produkt sein kann:

Ein richtiges Produkt, das man anfassen kann, und dessen Besitz dieses Problem löst

Dein Spezial-Wissen
Eine spezielle Dienstleistung
oder einfach nur eine geniale Idee.

Achte aber auch darauf, dass es kein einmaliges Problem ist, sonst ist ein Verdienst nicht nur einmalig hoch, sondern auch nur einmalig. Und auf Dauer ist das auch wieder nur stressig. Es muss ein Dauerproblem sein, dann hast du gewonnen.

Im Klartext: Konzentriere dich auf deine Stärken, und setze sie dort ein, wo sie am nötigsten gebraucht werden. Löse die Probleme und lass alle wissen, wer sie gelöst hat.

Streifenhörnchen - Motivation

Du hast deine Ziele. Auf einmal siehst du irgendwann, irgendetwas, was dich deinem Ziel, was immer das auch sein mag, näher bringen kann. Mal ehrlich. Gehst du dann ab wie ein Streifenhörnchen, um das zu bekommen, was du begehrst? Oder überlegst du es dir dann 100-mal, bis es gelaufen ist? Zweifelst du etwa? Vielleicht an dir? Tsts...

Du musst einen inneren Zwang aufbauen, eine Sucht, die es dir unmöglich macht NICHTS zu tun, wenn dir etwas begegnet, was du haben willst. Entweder muss das Ziel so kraftvoll und stark sein, dass du dich wie von einer "Zwille" abgeschossen darauf zu bewegst, oder auf der anderen Seite muss dir der jetzige Zustand bis zum Erbrechen so zuwider sein, dass du gar nicht anders kannst, als etwas zu ändern. Du musst handeln ohne zu zögern. Ratzfatz…Zögern, Zweifeln und Nachdenken beeinträchtigt das Können.

Deswegen, denke nicht... tue es ... SOFORT, wenn du es siehst.

Und jetzt denkst du dir bestimmt. "Ja, er hat schon Recht, aber wie schaffe ich das?"

Gegenfrage: "Wie wichtig ist dir dein Ziel?"

Masse-Wirkungs-Prinzip

Im Supergeschäft 2 erwähnte ich schon vor Jahren kurz dieses Prinzip.

Wenn du etwas gut kannst, diese Fähigkeiten und Kenntnisse gewinnbringend verkaufst, dann musst du deine Kenntnisse/ Ware/Fähigkeiten eben nur an mehr Leute verkaufen als bisher, und der Reichtum strömt auf einmal durch dein Leben, dass du dich nur noch wundern kannst.

Alles ist nur eine Frage des Wirkungsgrades.

Mehr Geld...

... bekommst du, als Selbständiger, wenn du...

schneller als deine Konkurrenz bist,
ein besseres Produkt lieferst,
deinen Kunden mehr Bequemlichkeit bietest,
deine Waren/Dienstleistungen billiger sind,
besser noch, du kombinierst die o.g. Punkte.

So einfach ist es... Vielleicht...

Die X - Technik

Kannst du dir vorstellen deine Arbeitsleistung zu halbieren, und trotzdem das Ergebnis auf 200% zu steigern? Und das auf jedem Gebiet, in jeder Branche und sogar im privaten Bereich?

Nein? Ich konnte es auch nicht. Aber trotzdem steckt dieses Wissen schon fast von Anfang an in diesen Seiten. Und selbst ich hatte die volle Tragweite der Anwendungsmöglichkeit der entsprechenden Prinzipien nicht entsprechend erkannt.

Die Idee zu diesem Artikel bekam ich, als ich kürzlich ein Buch las, in dem ich folgende Geschichte fand, die eigentlich auch schon seit ewigen Zeiten durch die entsprechende Literatur geistert:

Ein Techniker wurde in eine Fabrik gerufen, weil die Anlage nicht mehr richtig funktionierte. Er suchte den ganzen Tag, bis er schließlich auf einem kleinen Gerät mit einem schwarzen Filzstift ein X malte. Der Lehrling tauschte das Gerät dann aus und alles funktionierte wieder perfekt. Der Besitzer der Fabrik staunte nicht schlecht, als er die Woche darauf die Rechnung erhielt. 10.000 $. Die Rechnung erschien ihm etwas hoch und er verlangte eine detaillierte Aufstellung, wie der Betrag zustande kommt. Die neue Rechnung hatte dann 2 Posten. 100 $ für das Gerät und 9900 $ für den Techniker, der das X auf das entsprechende Gerät gemalt hatte.

Während ich dies las, erinnerte ich mich an die Artikel das 80:20-Prinzip und Dyna-Top.

Dabei kamen mir folgende Gedanken: Das 80:20 Prinzip besagt das man mit 20% seiner Arbeitsleistung ca. 80% des Ergebnisses schafft. Die restlichen 80% der Leistung gehen in uneffektivem Kleinkram auf. Angenommen man konzentriert seine Kräfte nun auf das Wesentliche. D.h. auf den effektiven 20%-Anteil. Wenn man jetzt diese Tätigkeit nur dem halben Arbeitstag konsequent ausführt, steigert man seine Effektivität auf das 2,5 fache. D.h. das 80% Resultat muss dementsprechend auch mit 2,5 multipliziert werden. Dann ergibt das ein Ergebnis von 200%.

Hepp - und nun bist du sprachlos, nicht wahr?

Weißt du auf was du in deinem Job das X malen musst?

Alternative Möglichkeiten

Als mir die Idee zu diesem Artikel kam, wollte ich spontan darüber eine neue eigene Homepage bauen, so bedeutend fand ich die diesem Artikel zu Grunde liegenden Idee.

Aber sie ist in ein paar einfachen Sätzen erklärt. Wer die These jedoch verstanden hat und sie gnadenlos anzuwenden versteht, dem steht jeder mögliche (und unmögliche) Weg offen. Sie besteht aus 2 untrennbar miteinander verbundenen Einzel-Anweisungen

Sie lauten:

Wenn dich irgendetwas stört und du es loswerden willst, oder etwas Bestimmtes haben möchtest, dann tue etwas dafür bzw. dagegen.

Und wenn es nicht funktioniert, dann tue etwas anderes (eine andere Alternative), bis du etwas gefunden hast, das funktioniert.

Und jetzt staunst du... gell?

Aber lass dir versichert sein, das ist die einzig Methode, mit der du überhaupt auf der Welt irgendetwas erreichen kannst. Jedes andere Selbsthilfebuch, jeder Lehrgang, jeder Tipp, den du befolgst ist im Grunde nur eine weitere „Alternative“, die du ausprobieren kannst.

Ja selbst dieses gesamte EP-Werk mit seinen über 700 Kapiteln liefert dir nur andere Handlungs- bzw. Bewertungsalternativen oder zeigt weitere Wege oder Möglichkeiten auf. Nichts anderes.

Also probiere mal etwas anderes…

1000 - DM Leit-Sätze

Alles was nicht kompliziert, technisiert, autorisiert und für gut befunden wird, das taugt nichts. (So denken viele)
Niemals reden - nur um sich zu rechtfertigen.
Wer für andere nur GUTES tut, kommt selber am schlechtesten weg
Kümmere dich nicht im Geringsten um das, was nichts mit dir zu tun hat- es sei denn ein Anderer leidet und bittet dich um Hilfe.
Man muss manchmal nur das richtige Wasser finden. Dann Augen zu und rein springen.
Kämpfe niemals mühsam um etwas, wenn es dir das Leben sowieso bringt.
Genieße das Leben - heute.
Was dich ärgert, hat Macht über dich.
Geld macht reich.
Die Dummheit siegt, weil der Klügere nachgibt.
Schlafe soviel und sooft du nur kannst.
Es gibt ein Leben ohne Stress - Arbeite weniger statt mehr.
Werde dein bester Freund, indem du dir DEINE Wünsche erfüllst
Ein Fehlschlag ist kein Weltuntergang - sondern nur der Verlust einer Möglichkeit
Wenn du etwas verändern willst, dann fange sofort damit an.
Was du nicht benutzt, das geht dir bald verloren.
Besitze doppelt was dir wichtig ist.
Alles hat auch Nebenwirkungen.
Sex ist eine prima Einschlafhilfe.
Es gibt bereits alle guten Grundsätze. Du brauchst sie nur noch anzuwenden.
Ein Plan ist keine Zwangsjacke - gestalte ihn flexibel und sei bereit ihn immer zu modifizieren.
Es gibt keine "guten", "schlechten" und "bösen" Gefühle - Alles hat seinen Sinn.
Kein Mensch kann von allen geliebt werden. Versuche es erst gar nicht.
Reagiere anders, als man es im Allgemeinen erwartet.
Alles - aber auch wirklich alles hat irgendwelche (unbeabsichtigten) Nebenwirkungen.
Mache immer den besten "Ersten Eindruck" - Du hast nur die eine Chance.
Keine Behauptung ist noch so absurd, als das sie nicht von irgendjemand befürwortet wird.
Eine frei erfundene Behauptung wird durch die bloße Wiederholung immer glaubhafter.
Je unverschämter eine Lüge ist, umso mehr wird sie geglaubt.
Vorsicht ist keine Feigheit - und Leichtsinn kein Mut.
Stelle es dir vor, probier es aus, zeig dass es geht und dann mach es.
Sei überall - nur nicht dort, wo scharf geschossen wird.
Werte mühelos Erreichtes nicht ab, oder schätze es als geringer ein.
Deine Frau kann dich jederzeit, wann immer sie will, in einen notgeilen Wichser verwandeln.
Eine(n) Ex aus dem Kopf bekommt man am einfachsten, wenn man eine(n) neue(n) andere(n) ins Bett bekommt.
Wenn die Leute von einer Sache nicht wissen wollen, dann erzähle ihnen auch nichts davon.
Mitleid bekommt man geschenkt. Neid muss man sich verdienen.
Unterschätze niemals die Macht einer fanatischen Besessenheit.
Jeder Sieg endet letztendlich immer in einem "Abschlachten" der Gegner.
Ein halbwegs vernünftiger Plan heute - ist besser als ein perfekter Plan morgen.
Scheißegal - wie man dort hin gelangt ist. Hauptsache man ist da.
Unterschätze einen Gegner niemals und akzeptiere nie, was er dir anbietet.
Wenn etwas zu schön ist, um wahr zu sein, dann ist es das auch meist nicht.

Was heute für dich 100%ig wichtig ist, kann dir morgen vollkommen egal sein.
Käse bekommt man nur in der Mausefalle geschenkt.
Gestalte dein Schicksal selbst, sonst tut es ein anderer für dich.
Wenn du keinen Wettbewerbsvorteil besitzt, beteilige dich nicht an dem Wettbewerb.
Sieh die Wirklichkeit wie sie ist und nicht so, wie du sie gerne hättest.
Das größte Erfolgsgeheimnis = Einfach etwas dafür tun.
Verbringe deine Zeit nicht mit jemandem, der sie nicht mit dir verbringen möchte.
Weine nicht weil es vorbei ist, sondern freue dich darüber dass es überhaupt passiert ist.
Strenge dich nicht so an, denn die besten Dinge passieren, wenn du sie am wenigsten erwartest.
Wer sich nicht grundlos freuen kann, der kann sich auch nicht freuen, wenn er einen Grund hat.
Was man 1x konnte - das kann man immer wieder.
Ernsthaftigkeit produziert Langeweiler und berechenbare Arschlöcher.
Was ein Anderer kann - das können wir auch.
Der Mensch ist ein Sinnsucher, Ordnungsschaffer und Zeichendeuter.
Wenn man sich Probleme erschaffen kann, dann kann man sich auch Lösungen schaffen.
Gehe hemmungslos und voll drauf los.
Die Zeit arbeitet für dich. Erwarte das Beste - und du findest es früher oder später.
Es gibt keine Verlierer im Lebensspiel. Es gibt nur das Verhalten eines Verlierers.
Das Geheimnis etwas zu erreichen ist: Man muss etwas dafür tun.
Jede Dummheit findet einen, der sie begeht.
Lache nicht über die Dummheit von anderen. Sie könnte deine Chance sein.
Wer A sagt muss nicht unbedingt B sagen. Er kann auch erkennen, dass A falsch war.
Sorgen ertrinken nicht in Alkohol. Sie können schwimmen.
Ich bin ein Befürworter für die absolute Narrenfreiheit, den "Spaß unlimited".
Die größte Dummheit ist es: Zu glauben, wozu ein anderer Mensch fähig ist/sein soll oder nicht.
Jeder ist zu allem fähig, wenn die Rahmenbedingungen stimmen bzw. passen.
Alles hat einen natürlichen erklärbaren Grund.
Je mehr man Menschen vor etwas zu beschützen versucht, umso dümmer werden sie dadurch.
Bekämpfe das "toxische allseits-beliebt und nirgendwo-an-eck-Syndrom" (bei dir.)
Genieße das Leben beständig! Denn du bist länger tot als lebendig.
Geld allein macht nicht glücklich - es muss einem schon gehören.
Die Wahrheit kann warten, sie ist es gewohnt.
Wenn dich alles ankotzt, kotz zurück. (Wenn du dich nun fragst wie? Volles Rohr!)
Enthaltet euch der Enthaltsamkeit!
Der teuerste Weg mit einer Frau zu schlafen, ist die Ehe.
Moralisten sind Leute, die sich da kratzen, wo's andere juckt.
Neue Gesetze schaffen neue Märkte.
Zufälle sind Ereignisse dessen Ursache man (noch) nicht kennt…
Was wir erwarten, das werden wir auch finden.
Je besser ich zu mir bin, umso seltener bin ich sauer auf mich selbst und auf die anderen.
Versuche täglich mehrmals die "Hurra-Atome" in den Synapsen bzw. den Nervenzellen zum Schwingen zu bringen
Wer sich immer nur duckt, der wird am Ende nur krumm und buckelig.
Wenn etwas funktioniert (auch wenn du nicht weißt warum) - nutze es.
Wenn etwas nicht funktioniert, dann versuche es anders.
Jammern auf höchstem Niveau ist ein aktueller Modetrend.
Lerne klagen ohne zu leiden.
Wer diskutiert - hat schon verloren.
Wenn dich ein "chronisches Opfer" zulabert ... RENNE weg...
Lieber etwas vergessen und glücklich sein, als sich zu erinnern und traurig zu werden.
Wenn ein Hammer das einzige Werkzeug ist, das zur Verfügung steht, dann sieht jedes Problem wie ein Nagel aus.
Man muss im Leben nicht immer gewinnen...MAN DARF NUR NICHT VERLIEREN!!
Die Aufschrift "nicht brennbar" ist keine Herausforderung!
Versuche dein Leben mit allen Kräften und Mitteln zu leben, auch wenn du dafür sterben musst!
Freunde kann man sich aussuchen - seine Feinde aber nie!
Man sollte niemals über Leichen gehen, nur um seinen Partner zufrieden zu stimmen, da es meist die eigene Leiche ist, über die man dann geht...
Goldene Gelegenheiten muss man nutzen - deswegen bekommt man sie ja auch.
Wer nur reagiert - verliert. Wer diskutiert auch.
Die Frau hat einen entscheidenden Vorteil: Sie weiß beim ersten Treffen, ob du sie ins Bett bekommst oder nicht.

Freunde kannst du nie richtig einschätzen, aber dass deine Feinde das tun, was dir im Weg steht, darauf kannst du dich verlassen
Besser ohne Angst zu sterben, als in Angst zu leben
(Handlungs-)Freiheit bedeutet für die meisten Looser, wohl selbst entscheiden zu können, wo sie ihr Bier holen gehen...
Wenn dir dein Umfeld auf den Senkel geht - ändere es oder such dir ein anderes.
Frau heiratet Mann in der Erwartung, dass er sich ändert, aber er ändert sich nicht.
Mann heiratet Frau in der Erwartung, dass sie sich nicht ändert, doch sie tut es.
Jeder verheiratete Mann sollte seine Fehler vergessen - es brauchen sich ja nicht zwei Personen das gleiche zu merken!
Besser als scharfer Hund auf freier Wildbahn Hasen jagen, als als Pudel vor Frauchen Männchen zu machen.
Lese niemals etwas, was es nicht wert ist gelesen zu werden
Tue niemals etwas gründlich, was es nicht wert ist, getan zu werden.
Verpacke niemals Müll in Geschenkpapier
Nimm nur Aufträge an, die Geld bringen und nicht solche, die nur interessant sind.
Was immer du nicht tun willst, das tue auch nicht. PUNKT!
Wer mehr Angst vor A hat als vor B, der wird sich für B entscheiden
Die meisten Menschen handeln nach Vorschriften, von denen sie meist nicht wissen woher sie gekommen sind, und weswegen sie entstanden sind.
Wer den Schnabel am weitesten aufreißt, bekommt den größten Teil der Würmer.
Hoffnung ist ein Mangel an Information.
Ohne Risiko… kein Brot, sprach der Dieb.
Warum willst du Großartiges leisten, wenn Mittelmäßigkeit verlangt wird?
Man wird nicht nach der Qualität seiner Arbeit gemessen, sondern an der Anpassung ans System.
Denke in Kategorien. In 85% hast du recht damit.

Durch Schuldgefühle manipulieren

Das 1:1 Angleichungsprinzip (Siehe Band 1) funktioniert interessanterweise auch mit positiven Gefühlen, und kann in jedem Fall von uns benutzt werden um andere zu beeinflussen.

Durch positive Gefühle erzeugte Schuldgefühle
Gib dem anderen positive Gefühle, dann fühlt er sich in deiner Schuld und wird dir diese bald zurückgeben. Dieses Prinzip funktioniert immer und überall. Probiere es aus.

Gib in geselliger Runde mal einen aus. Kommt die Bedienung später und fragt, ob ihr noch was wollt, dann bestellt mit Sicherheit ein anderer die nächste Runde.

Also: Bringe dem anderen unaufgefordert etwas mit, nimm ihnen kleinere Erledigungen ab. Damit baust du ein "soziales Schuldennetz" bei anderen dir gegenüber auf. Hast du dann mal so einen richtigen Brocken zu erledigen, frage sie einfach, ob sie dir auch mal helfen können. In der Regel funktioniert es, wenn der Schuldenberg groß genug ist. Nur solltest du mit der "Bezahlung" bzw. der "Gegenleistung" nicht all zu lange warten. Unter Umständen gewöhnt er sich daran. Denke rechtzeitig mal an dich, und fordere deine "Rechnung" ein. Der andere fühlt sich dann auch oft besser. Denn wer will schon ständig mit Schulden im Genick herum laufen.

Durch negative Gefühle erzeugte Schuldgefühle
Diese werden meiner Erfahrung nach gerne von Frauen angewendet. Wer kennt das nicht. Da machst du einen klitzekleinen Fehler (z.B. vergessener Hochzeitstag, nicht angerufen obwohl du es versprochen hattest oder irgendetwas Unwichtiges) und Peng, hast du den Salat. Das Ding wird aufgebauscht, als hättest du eine Todsünde begangen und sie macht dir klar, WIE SEHR sie das verletzt hat. Sie hat also extreme Unlust verspürt. Ist entweder wahr oder systematisch inszeniert.

Jetzt gibt es nur 2 Möglichkeiten. Entweder bekommst du genau so viele neg. Unlustgefühle (du weißt was ich meine... oder?), oder du verschaffst ihr die gleiche Wertigkeit von angenehme Gefühlen. Beides ist bitter, weil du auf Dauer der Dumme bist und nur noch fremd gesteuert reagierst, und nicht selbst bestimmt agierst.

Supergut ist auch eine Methode, die gerne von den Müttern angewandt wird, um ihre "undankbaren Söhne" zu steuern. Sie versuchen es gerne mit der "Geburtstrauma-Methode". Jeder kennst sie, die doofen Sprüche: "Ich habe dich unter schwersten Schmerzen geboren, und...dieses oder jenes... jahrelang für dich getan, und du tust mir jetzt das... an."

Automatisch fühlt man sich wie der letzte Dreck und tut, was sie will.

Aber, da du alles von mehreren Seiten betrachten kannst, lerne daraus.

Diverse Manipulationstechniken

Versuche eine harmonische Stimmung ("Schleimen was das Zeug hält") herzustellen. Fange den anderen in einem sozialen Schuldennetz. Bitte ihn etwas für dich zu erledigen, oder dir zu geben, oder mit dir zu... Biete ihm auch etwas Positives an.

Denke immer daran: Keiner macht etwas zu seinem Nachteil. Im Endergebnis soll eine Handlung immer einen höheren ABP bringen. Dann macht er es gerne. Er beachtet immer das 1:1 Angleichungsprinzip und den Wert für Wertbeziehung.

Bringen die Manipulationen durch LUST-Gefühle nichts, kannst du auch auf folgende auf Vermeidung von UNLUST-Gefühlen basierenden oder allgemeinen Manipulationstechniken zurückgreifen.

Autoritätsverliebtheit ausnutzen "Ärzte, Chefs, Beamte und Polizisten“ sagen,... (füge hier deine Aussage ein)

Gemeinschaftssinn nutzen. Herdentrieb wecken
"Alle machen das", "Das gehört sich so", "Sei kein Außenseiter"
"Machst du nicht mit, verstoßen wir dich aus der Gruppe". Sagt zwar keiner so direkt... aber...
Jede Aussage, die konsequent wiederholt wird, erweckt den Anschein einer Wahrheit.
dieselbe Botschaft
die Mehrheit sagt oder hat entschieden...
der Experte meint...
Unerwünschte Verhaltensweisen nicht beachten oder mit extremen Unlustgefühlen belegen.
Erwünschte Verhaltensweisen belohnen. Positiv verstärken
Einen einmal begangenen Fehler immer wieder vorhalten
Produkte rar machen und künstlich verknappen.
Kleinste Zugeständnisse fordern (Salami-Taktik)
Vor jeder Beantwortung einer Frage loben
"Das ist eine gute Frage..."
"Oh Sie kennen sich mit... aus. Gut, dass wir zusammen reden..."
Nie direkt widersprechen (weckt Hassgefühle...)
Partner glauben lassen es wäre seine Idee. (Geht es dir um das Ziel oder willst du Anerkennung?)
Den Namen des anderen merken und oft gebrauchen.
Jeden kleinen Erfolg loben (nicht übertreiben)
Gemeinsamkeiten feststellen.

Solltest du tiefer einsteigen wollen, dann empfehle ich dir "Das Handbuch der Manipulation". (Einfach mal bei Google nachsehen.)

Gruppendynamische Prozesse steuern

Im Grundlagenkapitel in Band 1 hast du schon gelesen, welche Rollen der Einzelne in der Gruppe einnehmen kann. Alle Reaktionen sind untereinander auf jeden Einzelnen abgestimmt.

Jeder Einzelne erwartet, dass die Gruppe ihm hilft. Er gehört dazu. Das gibt ihm Sicherheit. Der Preis dafür heißt Anpassung an die Gruppennorm.

Alle wollen an ihren Programmen festhalten und wehren sich in der Regel gegen Änderungen. Willst du ein Gruppenverhalten ändern, darfst du das nicht mit der Axt-im-Walde-Methode durchführen. Du hättest sonst mit massiven Kampfreaktionen zu rechnen.

Füge dich erst einmal in die Gruppe ein. Bist du integriert, verändere langsam dein Verhalten nach deinen Vorstellungen und halte an der Wertigkeit deiner Programme bombenfest. (Kap. "Das Resonanzprinzip"). Die Gruppe passt sich an. Behalte jedoch im Auge, solange die Gruppe sich neu sortiert und um die Hackreihe kämpft, ist sie nicht arbeitsfähig. Erst wenn die Fronten geklärt sind, kann es weiter gehen.

Es kommt auf die Verpackung an

Dazu eine kleine Geschichte aus meinem Freundes- und Bekanntenkreis.

Bei diversen Feiern und Partys füllten wir immer den billigsten Cognac-Fusel (8-12 DM) in edle Cognac-Flaschen (20-50 DM) oder wir klebten die Etiketten von normalem Bier auf die Flaschen von alkoholfreiem Bier.

Und das Ergebnis? Bei jahrelangen Joke-Experimenten hat das nie einer gemerkt. Selbst die sonst am lautesten tönen: "Mit mir könntest du so etwas nie machen. Ich würde es merken", gingen uns jahrelang auf den Leim. Haha...

Mir und einigen anderen Freunden wurde damals bewusst: "Es kommt auf die Verpackung an, und nicht auf den Inhalt."

Die logischen Konsequenzen daraus?

Wasche dein Auto, bevor du es verkaufen willst.
Gehe immer ordentlich angezogen ins Büro.
Bewerbungsunterlagen müssen pikobello (am besten von einem Profi verfasst) aussehen… usw.

Die Mädels wissen das schon seit Jahrhunderten, und benutzen die Methoden mit großem Erfolg. Würde jedoch ein Gebrauchtwagenhändler die gleichen Tricks anwenden, steht er mit Sicherheit mit einem Bein im Knast.

Die Sprache der Manipulation

Bei den durch Manipulation, Unterdrückung und Machtausübung gekennzeichneten Formen der Konfliktregelung wird nicht partnerschaftlich (auf der Ebene gleichberechtigter Partner) kommuniziert, sondern "von oben nach unten". Dabei wird oft die "Sprache der Manipulation" angewendet. Neben harten, direkten Formen gibt es auch verschleierte und relativ sanfte Formen solch ungleicher Kommunikation "von oben herab".

Befehlen, kommandieren; "anordnen" gegenüber Gleichberechtigten.
Warnen, drohen, ermahnen oder ungefragte Hinweise geben, als sanftere Formen ungleicher Kommunikation.
Moralisieren, predigen, zureden als sanfte Form.
Lösungen geben, beraten oder Vorschläge machen, ohne darum gebeten zu haben.
Vorhaltungen machen, belehren, logische Argumente bei emotionalen Problemen anführen (z.B. Probleme, Ängste "ausreden" wollen).
Über die Person urteilen, die Person kritisieren, widersprechen, ohne den Kommunikationspartner zu beachten, beschuldigen.
Von oben herab loben, um sich jemanden "vom Hals zu schaffen".
Beschimpfen, lächerlich machen, beschämen.
Den Gesprächspartner gezielt und/oder mit Objektivitätsanspruch interpretieren, analysieren, diagnostizieren: "So bist du wirklich - das ist nicht nur meine subjektive Meinung, sondern tatsächlich so!"
Statt zu helfen oder dem Partner die Möglichkeit zu geben selbst sein Problem zu regeln, ihn beruhigen, bemitleiden und trösten, unterstützen, ohne dem Partner seine Autonomie zu lassen.
Verhören, forschen und fragen, ohne den wirklichen Grund der Fragen offen zu nennen (als sanfte Form der Inquisition), etwas herauskitzeln, was der Gesprächspartner ursprünglich nicht sagen wollte.
Sich bei unangenehmen Themen/Fragen zurückziehen; ablenken und aufheitern oder zerstreuen.

Die Reaktion auf manipulative Kommunikation im Sinne der voran stehenden Beispiele ist vielfältig. Diese unangemessenen Formen der Kommunikation aus der "Überlegenheitsposition" heraus

können beim anderen - insbesondere wenn er ein Problem oder berechtigtes Anliegen vorbringt - die folgenden Reaktionen hervorrufen; dabei treten diese Reaktionen teilweise in vielfältigen Kombinationen auf:

Widerstand, Trotz, Rebellion, Negativismus.
Ärger, Zorn, Feindseligkeit.
Aggression, Vergeltungsmaßnahmen, Zurückschlagen.
Lügen; Empfindungen verbergen, "innerer Rückzug".
Andere beschuldigen, klatschen, schwindeln, die Realität umdeuten, um wieder akzeptiert zu werden.
Selbst dominieren wollen, Herumkommandieren, tyrannisieren.
Siegen müssen, ungern Kompromisse eingehen, in ständiger Unterlegenheitsangst sein.
Bündnisse schließen, sich organisieren gegen den oder die anderen ("kollektiven Widerstand " aufbauen).
Überanpassung, Fügsamkeit, Gehorsam, Unterwerfung bis zum Speichellecken. D.h. die Aufgabe der eigenen Identität.
Einschmeichelung, um Gunst buhlen. Z.B. ein "Trittbrettfahrer" werden.
Angst, etwas Neues zu versuchen, Mangel an schöpferischer Kraft, vorherige Erfolgsversicherung benötigen.
Flucht in Phantasien, Ausbauen einer Traumwelt oder Suche einer anderen bzw. Ersatzwelt (Rockergruppe z. B.).

Die Reaktion des anderen ist abhängig von seiner Interpretation der sprachlichen Äußerung: "Der Ton macht die Musik". Je nach der Haltung, mit der die Äußerung getan wird, kann z.B. (positives) Mitleiden (Solidarität) oder (negatives) Bemitleiden (des Schwächeren durch den Stärkeren) ausgedrückt werden. Manipulatives Kommunikationsverhalten ist nicht geeignet zu helfen oder zur partnerschaftlichen Lösung von Konflikten beizutragen. Es handelt sich um Kommunikationsformen, die auf Unterdrückung der Konflikt-Kontrahenten abzielen. Beispiele solcher, am Sieg/Niederlage-Modell orientierter Kommunikation, sind so genannte Killer-Phrasen, die darauf abzielen, dem Kontrahenten keine gleichwertige Gegenposition zu belassen, sondern ihn von vornherein in die Position des Unterlegenen zu bringen.

Killerphrasen (wie sie täglich zu beobachten sind):

„Für Sie als (Frau/Eltern/Ehemann/Lehrer) ist es unverständlich, dass sie..."
„Als... müssen Sie..."
„Sie werden zugeben, dass..."
„Es ist doch faktisch so, dass..."
„Auch Sie werden nicht darum herumkommen, dass..."
„Durch Ihre Worte geben Sie zu erkennen, dass Sie ein... sind." (Zu jemandem, der fachlich-wissenschaftlich nicht über Kenntnisse verfügt):
„Wissenschaftliche Ergebnisse haben gezeigt, dass..."
„Wie bei jeder Gruppe können wir auch hier feststellen, dass..."
„Wie doch jeder weiß,... „
„Sie können sich doch nicht der Logik verschließen und deshalb..."
„Die jetzige Situation fordert..."
„Als fähiger Manager/Lehrer/Arzt müssen Sie..."
„Nur... können in einer solchen Situation..."
„Das ist juristisch nicht machbar!"
„Dazu fehlt Ihnen die Erfahrung!"
„Das ist grundsätzlich richtig, bitte bedenken Sie aber unsere besondere Situation, dass…"
„Bekanntlich ist es so, dass..."

Die "Oder was?" - Technik

Bei einer Bekannten bemerkte ich eine neue Technik, die sie häufig anwendet und prima dazu geeignet ist, keine Diskussionen oder Widersprüche aufkommen zu lassen bzw. diese in Ansatz schon verhindern.

Sie basiert auf dem gleichen Wirkungsprinzip wie die "Einsatz-Niedermach-Methode".

Also am Ende einer Aussage die Stimme erheben und leicht-aggressiv "ODER WAS?" zu sagen.

Zum Beispiel zu Hause: "... oder soll ich immer den Müll runter bringen... ODER WAS?"... oder im Geschäft: "... und ich mach dann das nur noch... ODER WAS?"

Sensibel und immer auf eine harmonische Stimmung bedacht, reagiert man sofort defensiv ("Was hab ich denn jetzt schon wieder Falsches gesagt?")... und schwupps... ist man wieder der Depp.

Loben ohne Grund

Die besten Ergebnisse kannst du vorweisen, wenn dir deine Mitmenschen freundlich gesonnen sind. Ein Weg dies zu erreichen, ist es diese zu loben.

Fast jeder hat einen Mangel an Anerkennung und Streicheleinheiten Nr.1 und Nr.2. Lobe also den anderen dafür, dass er da ist, dass er etwas Großartiges für dich getan hat. Oder lobe ihn für irgendetwas, was dir an ihm auffällt. Sollte dir absolut nichts einfallen, dann reicht auch schon ein einfaches "Du bist genial" oder ein ähnlicher Dünnsinn.

Hast du übertrieben oder es nicht ehrlich gemeint, und der andere merkt es irgendwie, entschuldige dich nicht dafür. Nein! Mach es einfach noch öfter. Ständig wiederholt, kann er sich dem nicht entziehen und wird es dir danken.

Du hast die Macht.

Logische Folgen

Eine gute Methode um seinen Kindern (funktioniert auch bei jedem anderen) etwas ab- oder anzugewöhnen, ist die Methode der "Logischen Folgen". Dass alles, was wir tun, Folgen hat, sollte ja nun mittlerweile bekannt sein. Und darauf basiert diese Methode.

Der Andere kommt z.B. regelmäßig zu spät. Anstatt sich zu ärgern, solltest du einfach mal nicht mehr da sein, bis er es gerafft hat. Einfach so. Nicht androhen, dass du dann nicht mehr länger wartest. Es darf nicht so aussehen, dass du ihn dafür bestrafen oder erziehen willst. Es muss wie eine logische Folge, einem kausalen Zusammenhang, aussehen.

Solltest du Kinder haben, kennst du sicher den Effekt, dass sie manchmal in deinen Augen etwas Blödes anstellen, von dem du genau weißt, dass es so nicht funktioniert. Du hattest sie sogar davor gewarnt. Aber auf dich hört ja keiner (Vergl. Der Prophet) Wenn es jetzt schief geht, solltest du dir jeglichen Kommentar verkneifen. (Innerlich grinsen ist erlaubt.) Einen Spruch wie: "Na, habe ich dir nicht schon gesagt, dass es so nicht geht?" ist glatt für die Füße.

Er wertet dich, in deinen Augen, höchstens ein wenig auf (Vergl. SWG). Sonst kann es ein, dass sie aus Protest die Erfahrung ablehnen und dir die Schuld dafür noch zuschieben.

So sind sie, die lieben Kleinen.

Die personelle Integrität

Betrachtest du die Welt mit offenen Augen, stellst du fest, dass sich alles wiederholt. Du stehst jeden Morgen um die gleiche Zeit auf, vollbringst die gleichen Handgriffe und weichst auch sonst den ganzen Tag, keinen Millimeter von deinem gestrigen Weg ab. Warum?

Du hast irgendein Prinzip? Gut. Betrachte es auf alle Tätigkeiten, die du ausführst. Es zeigt sich in Allem.

Ich habe einen Kollegen. Erschreckend ordentlich. Auf seinem Schreibtisch liegen die Bleistifte, Kugelschreiber, Papiertaschentücher und auch sonst alles andere, wie nach einem Lineal gelegt. Wenn er sein Büro verlässt, kann er sofort sagen, wenn jemand durch das Zimmer gegangen ist. Er erkennt das an dem Stuhl, der um 3 cm verrückt, oder gedreht ist. Es grenzt fast an Zauberei.

Dieser Kollege ist auf allen Gebieten gleich ordentlich. Ob es sein Auto, sein Aktenkoffer oder sein Werkzeugkasten ist. Alles ist pikobello. Er beharrt konsequent auf sein Prinzip Ordnung. Es funk-

tioniert nicht überall ordentlich, aber z.B. zu Hause schlampig zu sein, wenn dies ein wirkliches Prinzip in seinem Leben ist.

Diese personelle Integrität lässt uns auf vielen Gebieten fast immer gleich handeln. Sie ist eine starke Kraft. Sie macht unsere Handlungen vorhersagbar. Dabei hat man fast den Eindruck man schaltet in verschiedene Betriebsarten um. So verfällt eine Bekannte von mir ständig in den "Jammer-Modus", wenn ein bestimmtest Thema angesprochen wird. Der o.g. Kollege hat ständig seinen "Aufräum-Modus" aktiviert.

Sie macht uns aber auch unverwundbar gegen Angriffe auf unser Verhalten, wenn diese voll in Resonanz mit unseren Programmen stehen. Wenn wir bei allem was wir tun, 100%ig überzeugt sind, sind wir stark, unseres Wertes voll bewusst.

Andererseits - kannst du jemanden einen Widerspruch zwischen seinem Verhalten zu seinen Werten einreden, hast du ihn. Es ist der größte Hebel, den du ansetzen kannst, um jemanden zu beeinflussen. Er kämpft nicht gegen einen äußeren Gegner, sondern nur gegen sich selbst.

Dieser Hang zur Beibehaltung der persönlichen Integrität bei unseren Handlungen wird auch gerne in den Verkaufstrainings unter dem Namen "Die Ja-Strasse" gelehrt.

Sie basiert im Prinzip darauf, dem Kunden mehrere "JAs" raus zu locken. "Stimmen Sie mit mir überein, dass es sinnvoll wäre wenn..." usw. Der Kunde folgt auf eine "geistige Schiene" und lässt sich auf eine ganz bestimmte Handlungsweise festlegen. Durch Zustimmung im o.g. Fall, dass es sinnvoll ist, wenn man XXX macht. Nun wird etwas angeboten, was "sinnvoll gemäß der gemachten Aussage" ist. Und da man zu seinem Wort steht, ist man der Depp.

Die Reihenfolge der Aufzählungen

Betrachte einmal beide Aussagen

Fritz säuft und ist fleißig.
Fritz ist fleißig und säuft.

Welchem Fritz könntest du gefühlsmäßig eher etwas zutrauen?

Deswegen:

Zählst du Argumente auf, nenne das Beste zum Schluss. Es wird leichter behalten und klingt im Ohr nach.

Willst du, dass jemand eine Arbeit von dir übernimmt, dann biete Alternativen und nenne diejenige, die er wählen soll, zum Schluss.

Die Jackpot-Motivations-Technik

Du willst jemand (schon längere Zeit erfolglos) motivieren, etwas für dich zu erledigen. Aber er will nicht so richtig. "Wenn du dies... tust, dann gebe ich dir jenes... dafür"- Phrasen fruchten nicht so richtig. Er will eben nicht.

Dann versuche doch einmal folgende Jackpot-Technik. Gebe es ihm einmal vorab. Zack. Einfach so. Wie ein Hauptgewinn im Lotto.

Die Chancen sind groß, dass er dann deinem Wunsch nachkommt. Mit Freude.

Dadurch sparst du dir die sinnlosen Kämpfe und deine Energie. Macht er es, dann ist alles OK. Wenn nicht, dann kannst du dir die zukünftigen Kämpfe sparen.

Und wenn es auch nicht funktioniert, dann mach was anderes.

Hypnotische Gefühlsübertragung

"Du regst mich auf..."; "Du machst mich krank..."; "Wegen dir werde ich noch mal einen Herzanfall bekommen..."; "Wegen dem, habe ich ein Magengeschwür bekommen..."

Wer kennt sie nicht, die schwachsinnigen Vorwürfe, Anschuldigungen und Kommentare, mit denen uns die lieben Freunde, Eltern, Kinder, Partner und andere manipulieren wollen? Dabei weißt du ja als angehender Ego-Power-Experte, dass jeder seine Gefühle selbst erzeugt.

Doch wie kommt es zu einer solchen allgemeinen Meinung, ein anderer würde Gefühle und Empfindungen auslösen können. Nun ich denke durch den Lerneffekt. Da die Umgebung den Menschen und das Verhalten prägt, braucht man sich nicht zu wundern, dass diese Weisheiten von einer Generation auf die nächste übertragen werden, wenn den Kindern von klein auf beigebracht wird, sie wären schuld daran, dass sich die Eltern schlecht fühlen. (Achte mal auf die o.g. Aussagen in der Interaktion mit Kindern.)

Wie es auch sei. Die Erkenntnis, obwohl sie nicht stimmt, ist zum allgemeinen Kulturgut aufgestiegen. Dass jeder seine Gefühle selbst erzeugt, kann ich an 2 kleinen Beispielen kurz mal aufzeigen.

Jemand baut einen Unfall. Nur Blech- und kein Personenschaden. Mehrere Reaktionen sind möglich. Von einem einfachen Akzeptieren, dass es passiert ist, über Beschimpfungen über die Blödheit des anderen, bis zum Selbstmitleid über die eigene Blödheit und Zweifeln an den eigenen Fahrkenntnissen ist alles drin.

Ich richte eine geladen Pistole, während eines Lehrganges, auf die Teilnehmer. Von schreien, weglaufen, unter dem Tisch verstecken bis einem müden, verlegenen Lächeln ist alles möglich.

Wenn also die Situation, der Unfall, oder ich mit der Pistole der Erzeuger der Gefühle wäre, dann müssten doch alle gleich reagieren, oder? Wenn nun subjektive Unterschiede auftreten, dann muss die Frage berechtigt sein, welches Subjekt ist dafür verantwortlich wie die Unterschiede ausfallen? Na? Richtig: jeder selber.

OK, die Beispiele sind etwas extrem und die Situationen haben sehr wohl etwas als Auslöser für das Unlustgefühl, zu tun. Doch die Intensität, die Dauer und die Art und Weise wie jeder darauf reagiert, ist individuell von jedem Einzelnen abhängig und steuerbar.

Selbst ich fiel kürzlich auf mehrere solcher Niedermach-Manöver herein. Dies zeigt mir zum einen wie automatisch dieser Vorgang abläuft, und wie schnell man sich in dieser Denkweise verfangen kann, wenn man nicht aufpasst. Nun ich erkannte, dass ich einem anderen auf seine Denkschiene folgte, konnte mich aber rechtzeitig zurückreißen.

Von diesem Vorgang ausgehend analysierte ich die Vorgehensweise und die Mechanismen, die bei dieser Art der Manipulation auftreten.

Du machst irgendwas und stößt auf Ablehnung, Kritik, Hass oder Widerstand.

Das automatisch auftretende Unlustgefühl (jede Handlung setzt Gefühle frei) entsteht. Es ist ein vollkommen harmloses Signal, das dir anzeigt, dass etwas nicht stimmt.

Der andere erkennt es, oder erzeugt es später im Wiederholungsfalle, mit den Worten aus der Einleitung.

Wir fokussieren unsere Wahrnehmung auf die geäußerten Bemerkungen und verstärken dadurch dieses Gefühl. Wir betrachten unsere Handlung durch die "verletzte" Brille des anderen, distanzieren uns von uns selber und sind wieder einmal die Deppen.

Lerne daraus. Deine Partner/Gegner benutzen diese Methode. Schütze dich davor und/oder benutze sie als Gegentechnik.

Wie stark diese Mechanismen arbeiten und akzeptiert werden, zeigt unsere gängige "Recht-Sprechung". Wer seine Taten bereut und öffentlich (in der Verhandlung) zeigt, wie starke Unlustgefühle (Reue und Scham) er empfindet, wird weniger hart bestraft.

Komische Weltanschauung.

Die Weiterführungstechnik

Dich versucht jemand mit einer negativen Aussage ins Abseits zu stellen? Dann kontere mit der Weiterführungstechnik:

Er greift dich in irgendeiner Diskussion mit den Worten: "Du bist ja egoistisch" an.

Anstatt dich nun auf die gleiche moralische Stufe zu stellen, und dich zu rechtfertigen, kannst du besser den Weg nach vorne antreten. Sonst ziehst du sowieso immer den Kürzeren, weil du nur reagierst und der andere das Spiel bestimmt...

Eine bessere Antwort wäre: "Richtig... und ich habe lange gebraucht so zu werden. Damit lebt es sich wirklich geiler..." Zapp... ist ihm jede Grundlage entzogen. (Wenn du noch eins drauf setzen willst, dann wirfst du den Ball mit der Ehrlichkeitsfallen-Technik zurück: "Und wenn du ehrlich wärst, dann würdest du zugeben, das du auch lieber so sein würdest, nicht wahr!".)

Also den negativen Ball nicht nur auffangen, sondern auch noch damit herum tönen, dass man ihn gefangen hat, und froh ist ihn zu besitzen.

Das zeugt von wahrer Stärke.

Manipulations-Zwang

Gerade, beim Mittagessen, hatte ich eine ganz interessante Unterhaltung. Es ging um Werbung für die Parteien zur nächsten Wahl. Und da erzählte mein Tischkollege von einem gut gemachten Werbezettel, und davon, wie verwerflich er die Aufmachung dieses Zettels fand. Das sei ja die reinste Manipulation.

Erstaunlich, welche Meinungen über die Manipulation in den Köpfen herrschen. Viele denken, es sei eine schlimme Angelegenheit einen anderen in seinem Sinne zu beeinflussen.

Aber Tatsache ist: Wenn wir den Mund aufmachen um irgendetwas zu sagen, dann ist das Manipulation. Selbst wenn wir nur irgendwo in einen Raum kommen, verändern wir durch unsere Präsenz das Verhalten, der schon vorhandenen Anwesenden. Manipulation pur.

Wenn wir einem anderen unsere Meinung sagen, fokussieren wir dadurch seine Aufmerksamkeit auf unsere Ideen bzw. unsere Betrachtungsweise. Manipulation in der reinsten Form.

Die Technik des letzten Wortes

Damit katapultierst du dich zu einer Führerpersönlichkeit. Zum Leader der Gruppe oder einer partnerschaftlichen Beziehung. Und es ist vollkommen egal um was es sich hierbei handelt.

Die Technik ist ganz einfach: "Habe immer das letzte Wort."

Nein - Nicht in Diskussionen, bei denen es darum geht, Recht zu behalten. Sondern bei alltäglichen Treffen mit deinen Kunden, Verwandten, Arbeitskollegen oder Freunden. Eine kleine "wohldosierte" Anweisung, was der andere in Zukunft noch zu erledigen hat. Nichts Großes (das ist wichtig).

OK. Ein paar Beispiele und du erkennst, was ich jetzt meine:

Der Frau, wenn du morgens auf die Arbeit gehen willst, stellst du beim Tür zuziehen (im Aufforderungs- und nicht im Fragestil) die Frage: "Hey Schatz, kannst du noch ein paar Batterien holen!?"

Dem Freund, nach Beendigung des Treffens "OK, ruf mich an, wenn du..."

Dem Kunden: "Alles klar soweit. Am Besten melden Sie sich kurz, wenn die Lieferung erfolgt ist. Dann könnte ich für Sie noch einmal..." (irgendeinen dusseligen Vorteil nennen)

Dadurch hast du dem anderen unbemerkt die Handlungs(Arsch-)karte zugespielt. Du hast gesagt, was er tun soll. Tut er es nicht, ist er a) selbst schuld und b) du fein raus.

Denn - Es war ja so abgesprochen.

Oft genug praktiziert gewöhnt sich der andere daran, dass du derjenige bist, der bestimmt was getan wird. Du Schlingel du.

Und auch im alltäglichen Umfeld funktioniert diese Methode perfekt. Wer kennt nicht den Ausspruch "JA, musst du immer das letzte Wort haben?" von genervten Eltern? Wahrscheinlich jeder. Denn das letzte Wort zu haben, zeigt an, wer etwas zu sagen hat. Und deswegen werden die Eltern oft fuchsig, wenn die lieben Kleinen diese Methode anwenden.

Doch jetzt die "Methode des letzten Wortes" im Einzelnen...

bei einfachen, harmlosen und nicht aggressiven Aussagen

Quittieren - Bestätigen - Zustimmen

So kann man das natürlich auch sehen;
Stimmt; OK; Na ja; Soso; Aha; Top

Bei "Angriffen" auf das Selbstwertgefühl

die Aussage beantworten und...
den anderen schlecht aussehen lassen. Und/oder
sich selbst besser da stehen lassen.

Die Methoden

In aller Deutlichkeit aussprechen, was der andere nur andeutet.
Ich bin der King/Größte/Chef/Spezialist - Aussagen
Wie auf ein kleines trotziges Kind reagieren. ("Ist ja schon gut Kleines..."
Neg. Aussagen in einen Vorteil umdeuten und dann absolut Recht geben.
"Wäre es besser...wenn" - Beispiele
Kontern mit einem plastischen Vergleich (Metaphern)
Ball fangen und/oder maßlos übertreiben.
Kompetenz anzweifeln
Thema wechseln (Aufs Wort hören)
Als geniales Sahnehäubchen kannst du zum Schluss noch eine Frage nachschieben. Wenn der andere die Frage dann beantwortet, dann hat er stillschweigend die vorher getätigte Aussage akzeptiert.

Fies gell?

Manipulative Sprachmuster

Wenn du dich mit jemandem unterhältst und eine Aussage tätigst, dann geht der Verstand des Zuhörers auf Reisen. Er kramt vollautomatisch in seiner Erinnerung (weil er ja schneller denken als du sprechen kannst), ob er Referenz-Erinnerungen zu deiner Aussage in seinem Kopf findet, die deine Aussage bestätigen oder ablehnen. In der Regel denkt er diesen Gedankengang weiter, sofern ihn keine gravierenden Denkmuster davon abbringen.

Und dadurch öffnen sich der subtilen Manipulation Tür und Tor.

So hat z.B. ein verheirateter Bekannter von mir eine Freundin im Ausland. Ich sag jetzt mal nicht wo, zumal seine Frau dann eventuell Rückschlüsse daraus ziehen kann. Ein bis zweimal im Jahr besucht er sie. Zuhause sagt er dann, er sei im Außendienst unterwegs. Natürlich denkt er auch öfters an seine Freundin, zumal sie ja in einem regen Email- und Telefonkontakt stehen. Und so

fällt dann auch schon mal öfter der Name der Stadt und des Landes. Er sagt dann, dass er dort gerne mal Urlaub machen wolle. Und bei meinem letzten Besuch hat seine Frau dann gesagt, wenn er doch so gerne da mal hin wolle, dann könnten wir (er und ich) ja mal einen verlängerten Wochenendtrip dorthin veranstalten. Mir fiel fast der Kuchen aus dem Mund. Und so schickt sie ihn zu seiner Freundin... ohne es zu wissen. TOP.

Ein anderes Sprachmuster ist es, eine direkte Aussage als wörtliche Rede zu tarnen. Seinem Kind zu befehlen: "Schau mal in dein Vokabelbuch", das bringt nichts. Denn das macht es sowieso nicht. Schon aus Opportunismus. Doch die Aussage "Gestern hab ich von meinem alten Französischlehrer geträumt, wie dieser gesagt hat "Schau mal wieder in dein Vokabelbuch."" Hat eine viel höhere Erfolgsaussicht, weil hier der Befehl nicht direkt adressiert wurde, aber unbewusst doch voll ankommt, wenn man die Aussage in der Aussage auch noch richtig betont.

Eine direkte Aufforderung "Stell dir jetzt mal eine Sexszene vor", wird der so Angesprochene vielleicht entrüstet ablehnen. Die Aufforderung jedoch indirekt so gestellt "Ich frage mich, wie oft ein durchschnittlicher Mann am Tag an Sex denkt?" löst automatisch, nach der Eruierung der Anzahl, die entsprechenden Gedanken aus. Das Ziel also über einen Umweg anzusteuern kann oft erfolgreicher sein. "Du, ich habe keine Lust mit dir spazieren zu gehen", löst vielleicht einen Streit aus. Aber aus dem Fenster zu sehen und zu sagen "Das sieht vielleicht nach Regen aus... Brrr... Wir könnten ganz schön nass werden..." aktiviert beim anderen (vielleicht) einen Gedankengang, durch den er/sie von alleine die Lust spazieren zu gehen verliert.

Auf´s Wort hören. Nr. 1

Läuft das Gespräch, das dir jemand aufdrückt in die falsche Richtung. Z.B. ist es nicht dein Thema, oder du magst einfach nicht darüber reden, hier wieder eine meiner ultimativen Techniken. Sie heißt. Auf´s Wort hören.

Er sagt:... da kann man doch in keiner Hinsicht zustimmen, dass... (irgendwas)...". Du suchst dir jetzt ein Wort aus, was der andere gesagt hat und baust darauf deine Argumentation auf. Du leitest deine Argumentation mit den folgenden unscheinbaren Worten ein:

„Sie/Du sagten/es gerade..."

„Da... Dazu fällt mir ein,..." „Das ist eine ziemlich einfache Einleitung für ein derart komplexes..."
„kann... klar man kann alles, wenn man will..."
„man... Ich finde, das ist eine zu verallgemeinerte Ansicht...wer ist man werde mal konkret..."
„doch... finde ich auch, ich würde sogar noch einen Schritt weiter gehen." (Nun auf eigene Sichtweisen eingehen)
„in keiner... ich finde jeder hat die Wahl kritisch abzuwägen, ob er sich dieser Meinung anschließt..."
„Hinsicht... dabei fällt mir immer spontan ein; Jeder hat verschieden Sichtweisen, ich z.B."
„zustimmen... Zustimmung hin oder her, so wie du das sagst, gibt es nur eine göttliche Meinung, Deine..."

Probier es aus. Du wirst jede Menge Spaß haben... Hat er es gesagt oder nicht? Sei halt ein wenig kreativ.

Auf´s Wort hören. Nr. 2

Jede Kommunikation findet immer auf zwei Ebenen statt. Die Inhalts- und die Beziehungsebene.

Bei der Inhaltsebene geht es, wie die Bezeichnung schon sagt, um den Inhalt der Worte. Dies ist die wahrhaft echte Kommunikation, wenn sie denn funktioniert.

Bei den Beziehungsebenen kommen die Gefühle mit ins Spiel, die sich nur schwer unterdrücken lassen. Alles was wir erleben und denken, hat sofort und gleichzeitig ein Gefühlserlebnis zur Folge. Diese Gefühle kommen automatisch und mit aller Macht zum Vorschein, weil der Körper und der Geist eine Einheit bilden. Bei jedem Wort, das gesagt wird, spiegeln sich in der Regel, sofern sich der Sprecher nicht extrem unter Kontrolle hat, die entsprechenden Gefühle wieder. Und dies erkennt der Empfänger der Botschaft fast vollautomatisch.

Dazu ein Beispiel: Du stehst am Fenster und schaust raus. Einfach so. Dein Partner kommt und sagt: "Könntest du den Müll runter bringen?" (Da du das natürlich kannst, und dein Partner das auch weiß, lautet die Frage intern: "Würdest du den Müll runter bringen?" Aber dies nur nebenbei.) Nun kann man hierbei die normale Frage vermuten, ob du den Müll runter bringen kannst... wären da nicht die feinen Unterschiede im Ton. Ein eingeschobenes, leicht lauter ausgesprochenes "... vielleicht..." gibt der Frage schon einen vorwurfsvollen Beigeschmack und den nicht ausgesprochenen Vorwurf: "Musst du jetzt am Fenster rum stehen, während ich mich krumm und buckelig schaffe...?" Und das Witzigste daran ist, du erkennt sofort, was der andere mit seiner "harmlosen" Frage wirklich meint - und du fängst eine sinnlose Schwachsinnsdiskussion an oder verteidigst dich. Wer sich verteidigt - klagt sich an.

Mehr Spaß hast du auf jeden Fall, wenn du hier auf das Wort hörst, und auf den Inhalt reagierst.

Also ein lässiges: "Im Prinzip JA... (Pause)... nachher..." und du hast wieder einmal den Spaß auf Erden.

Auf den Satz hören

Das man die "JA,... aber..." Floskeln nicht mehr benutzt, sollte sich mittlerweile herum gesprochen haben. Denn ein "aber" impliziert, dass das vorher Gesagte nicht OK, bzw. nur eingeschränkt richtig ist, und das man besser "UND" sagt.

Also kombinieren wir jetzt einmal 2 Methoden. Zum einen die "JA...UND" Methode sowie die Technik des "Aufs Wort hören".

Besser: Du sagtest gerade "...XXXX... Das ist absolut richtig/korrekt... UND ich würde sogar noch einen Schritt weiter gehen und bin dafür..." Jetzt die eigene Meinung/die Richtung bringen. Wenn diese absolut nichts mit der ersten Aussage zu tun hat, ist das eine unwesentliche Kleinigkeit, die du überhaupt nicht beachten brauchst.

Beispiel: Im Meeting sagt der Kollege:"... und aus den genannten Erläuterungen kann man nur zu dem Schluss kommen, dass das Projekt A die vernünftigste Alternative bietet." Anstatt nun die Gründe noch mal aufzuwärmen, oder seine "Fähigkeit zur richtigen Schlussfolgerung" anzuzweifeln, konterst du nun... "Da stimme ich dem Kollegen Meier absolut zu..." (rhetorische Pause) „UND ich würde sogar noch einen Schritt weitergehen UND DESWEGEN Projekt B als besser betrachten." Ganz, ganz fies.

Manipulation und Druck perfekt ausweichen

Die unterschiedlichsten Manipulationstechniken und Methoden um einen moralischen Druck aufzubauen habe ich schon oft ausgiebig beschrieben. Aber was ist, wenn genau diese strategischen Tipps gegen dich benutzt werden? Na - was dann?

Nun ich wäre ja kein Profi, wenn ich dir nicht auch die ultimative Waffe, die absolute Gegentechnik, dazu präsentieren würde.

Also der absolute Killersatz, um Manipulationen und Druck perfekt auszuweichen ist:

"Darüber muss ich erst einmal in Ruhe nachdenken."

Punkt und Aus. Stehe dazu, lasse dich auf keine weitere Diskussion ein. Und du hast es geschafft.

Denn keiner kann dich zu einem bestimmten Thema zwingen, wenn du es absolut nicht willst.

Pack sie bei den Eiern

Weißt du was die (H)Erdenbürger und Hammel gemeinsam haben? Ich sag's dir. Das „H" am Anfang. Verhalten sie sich deswegen gleich? Möglich. Wie auch immer - es ist vollkommen egal warum.

Tatsache ist jedoch, die Hammel warten geschlachtet zu werden, und die Menschen darauf, dass sie einer symbolisch bei den Eiern packt und danach schlachtet.

Es ist ganz einfach: Erst erweckt man ein „Bedürfnis“ oder eine „Schuld“ (Erbsünde, Holocaust, Triebe usw.), die man entweder niemals selbst befriedigen oder begleichen kann.

Und dann penetriert man sie mit der Message: ICH hab's DU nicht. Also... kauf bei mir, bete mich an, bewundere mich, folge mir, tue dies, tue jenes… lass das...

Obiges ist vollkommen austauschbar... Aber immer ICH hab's – aber DU nicht. Geile Kiste.

Der Vorteils-Verkauf

Alles ist Verkauf. Du tauschst Geld gegen einen Gegenstand oder Dienstleistung. Du willst, dass jemand etwas für dich erledigt? Dann musst du ihm etwas Gleichwertiges dafür bieten. Damit sich niemand ausgenutzt fühlt, sollten die Werte der Dinge oder Tätigkeiten in etwa ausgeglichen sein (1:1 Angleichungsprinzip).

Um erfolgreich zu verkaufen, solltest du ein paar Voraussetzungen mitbringen:

1. Sage dir 5 Minuten lang. "Nichts ist so einfach wie Verkaufen..."

2. Mache dir anschließend klar, dass Verkaufen ein komplizierter Vorgang ist, der nicht durch dumme Sprüche zu bewerkstelligen ist... Huaaaa

Doch nun ernsthaft:

Vom Yeti-Kapitel (Band 1) kennst du es schon; in jedem Menschen stecken Bedürfnisse, die nach Befriedigung drängen. Nur aus diesem Grund kauft jemand etwas. Um seine Bedürfnisse zu befriedigen. Niemand kauft einen Artikel, sondern die Gefühle, die dieser Artikel in ihm auslöst. Diese sind Geltung, Freude, Anerkennung, Sicherheit, Glück, Spaß, Angstvermeidung, u.a..

Daraus ergeben sich die beiden Regeln des goldenen Verkaufens:

1. Man bietet dem Kunden, Partner etwas an, was seine Primärbedürfnisse befriedigt. Und

2. du solltest während des Verkaufgespräches vermeiden ein "NEIN" von ihm zu hören. (Wegen der bevorzugten Nervenbahnen. Einmal NEIN gesagt - weiterhin NEIN gesagt.)

Wecke in ihm immer die "Was habe ich davon-Vorstellung". Das erreichst du mit der SIE-Sprache. Spreche aus der Sicht des anderen, was er mit dieser Ware erreichen kann. Das geht u.a. mit folgenden Einleitungen:

„Das bedeutet für Sie...“
„Der Vorteil für Sie liegt hier...“
„Das erspart Ihnen...“
„Das ermöglicht Ihre...“
„Das bringt Ihnen…“
„Das sichert Ihnen…“
„Darüber hinaus erreichen Sie...“
„Das vermehrt Ihre...“

Da viele Kunden und Einkäufer diese Tricks kennen, musst du hier, wie bei jeder Methode aufpassen, dass du nicht übertreibst, sonst wenden sich deine Methoden gegen dich.

Kein Trick ohne Gegentrick. Happy Selling...

Strategisches Schleimen

Wäre das nicht traumhaft? Welche Vorteile hättest du dann? Alle geben dir wonach du verlangst.

Sie geben es gerne mit einem Lächeln im Gesicht. Traumhaft! Keine Probleme. Alle würden dich verstehen und sich freuen wenn du mit ihnen zusammen bist.

Doch wie sieht deine Realität aus? Ich weiß es nicht, aber ich kann es mir schon vorstellen. Doch du kannst es ändern.
Zack. Einfach so. Wenn du nur willst. Es ist ganz einfach:

Beobachte einmal ein paar gute Freunde oder ein paar Menschen, die sich gut verstehen. Dann fällt dir mit Sicherheit auf, wenn du darauf achtest, dass diese sich ähnlich sind bzw. sich ähnlich verhalten. Sie befinden sich in Resonanz. Die Musiker nennen es den GROOVE.

1. Menschen finden andere Menschen sympathisch, wenn diese die gleichen Interessen haben bzw. ihnen ähnlich sind. Beim Yeti hast du gelesen, dass das Unbekannte oft Angst und Unsicherheit hervorruft. Versuche also, wenn du schon nicht so bist, so zu tun wie der andere. Du hast es leichter mit einem Kunden ins Gespräch zu kommen wenn du über seine Hobbys Bescheid weißt. Segelt er gerne, dann redet er auch gerne darüber. Kannst du mit ihm auf einer gleichen Ebene kommunizieren, findet er das gut und deine Chancen steigen, das du ihm was "verkaufen" kannst.

2. Sind zwei zusammen und verstehen sich gut, nehmen sie häufig die gleichen Körperhaltungen ein. Beobachte das mal. Sitzt also dein Gegenüber mit übereinander geschlagenen Beinen da, und spielt mit seiner Armbanduhr, mache es genau so. Pass aber auf, dass er es nicht bewusst merkt. Verändere langsam deine Stellung und "spiegele" ihn. Machst du das gut, so signalisiert ihm das, "Hey, da ist ja einer wie ich". Er findet dich gut und freundlich, und weiß gar nicht warum. Das ist ein Mechanismus, der automatisch abläuft. Beobachte mal deine Umgebung in dieser Hinsicht. Diesen Vorgang nennt man SPIEGELN.

Ob du ihn unter Kontrolle hast, kannst du das ganz leicht checken. Verändere deine Körperstellung. Verändert er seine automatisch und folgt dir, dann hast du die Führung übernommen. Er folgt dir unbewusst und signalisiert das durch seinen Körper, indem er nun dich spiegelt. Das ist der Punkt bei dem du ihm wieder was verkaufen kannst.

Verkaufen heißt nicht nur ihm irgendwelche Waren aufzuschwätzen. Alles ist Verkauf, wenn der andere was für dich tun soll.

Sitzt du mit mehreren Unbekannten am Tisch und willst mit einem ganz Bestimmten ein Sympathieband aufbauen, dann „spiegel“ ihn so genau, wie du nur kannst. Nach einiger Zeit findet er dich interessant. Garantiert.

Du magst nun einwenden, das sei ja eine astreine Manipulation! - Dann kann ich dir nur antworten: Du hast Recht! Vollkommen.

Einwandbehandlungen bei Verkaufs-Gesprächen

Du steckst in einer Verkaufssituation und dein Gegenüber will nicht unterschreiben bzw. dein phantastisches Angebot absolut nicht annehmen. Er benutzt irgendwelche Aussagen, die dein Produkt schlecht machen, oder er bemängelt irgendetwas.

Um zu sehen, ob es wert ist auf seine Aussage einzugehen, musst du erst einmal abchecken welchen Grund seine Aussage hat.

Bei einem Vorwand (Ausrede) ist es natürlich blödsinnig, dagegen zu argumentieren. Um diesen Aussagetyp zu erkennen, hast du die Möglichkeit eine der Hebeltechniken anzuwenden. Eine weitere Technik ist die Wiederholungsfrage um weitere Informationen zu erhalten, oder du benutzt die Hypothetische (Hypo) Methode.

Bei der Wiederholungsfrage wiederholst du seine Aussage einfach als Frage.

Er sagt z.B. beim Autokauf: "Der Kofferraum ist aber klein." Du kannst nun den Ball aufnehmen und eine Stunde lang über die Größe des Kofferraumes diskutieren. Ohne dass du das Auto verkaufst - natürlich nicht.

War seine Aussage aber nur ein Vorwand, um z.B. den Preis zu drücken, bist du ihm evtl. voll auf den Leim gegangen.

Besser wäre es einfach mit seinen eigenen Worten zurück zu fragen: "Der Kofferraum ist zu klein?" und danach schweigst du konsequent. Er wird nun sicherlich entweder aus der Kiste lassen warum der Kofferraum seiner Meinung nach zu klein ist, oder er benutzt eine andere Ausrede.

Ist die Größe des Kofferraumes deiner Meinung nach wirklich ein Hinderungsgrund, teste nach, ob es wirklich stimmt. Dazu benutzt du die Hypo-Methode. Und das geht so: Du wiederholst seine Aussage so, als wenn der von ihm angegebene Grund bereits erledigt wäre.

In unserem Beispiel: "Angenommen, nur mal theoretisch... wir hätten das Problem gelöst, gäbe es für Sie einen weiteren wichtigen Grund, der Sie davon abhält sich zu entscheiden?"

Bekommst du ein NEIN, kannst du entweder über die Kofferraumgröße diskutieren, oder das Verkaufs-Gespräch mit Hypo weiter führen. "OK, angenommen Sie würden sich jetzt sofort entscheiden, welche Farbe würden Sie wohl wählen?" Bei den folgenden Fragen dann von der theoretischen Form (angenommen...und würden..) in der realen Gegenwart landen. Wie wollen sie den bezahlen...per Scheck oder möchten Sie lieber einen günstigen Finanzierungsplan?

Wenn du nun meinst, das funktioniere nicht und dein Käufer würde das merken, so lass dir gesagt sein, ich habe mit diesem kleinen (zugegeben hinterhältigen) Trick in einem Projekt Industrieroboter im Wert von 2,4 Millionen auf einen Schlag verkauft. Ohne Probleme.

Bekommst du allerdings ein JA und einen weiteren Grund, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die Kofferraumgröße nur vorgeschoben war, und in der weiteren Verhandlung vergessen wird. Mit dem neuen Grund beginnt das Spiel von neuem, bis die wirklichen Hinderungsgründe offen liegen.

Auch solltest du nie außer Acht lassen, dass 80% aller Einwände aus dem Geltungsbedürfnis deiner Gesprächspartner heraus aufgestellt werden. Deswegen solltest du vor jeder sachlichen Argumentation, ein wohl dosiertes BIT mit LOB geben.

Was das nun schon wieder ist, möchtest du nun wissen? Nun, ein BIT ist (Nein, nicht die Biersorte!) eine Informationseinheit, bezogen auf deinen Gesprächspartner, gepaart mit einem kleinen Lob. Also eine positive Resonanz (Hin zu Angenehmen)auf die Aussage deines Partners. Also nicht nur die platte Formulierung: "Das ist eine gute Frage...", sondern auch gleich dabei eine gezielte Information, die das Geltungsbedürfnis des anderen anspricht. Also: "Das ist eine gute Frage, ich fühle mich bei Ihnen immer gefordert. Da merkt man gleich, hier ist ein Einkäufer, der sein Handwerk versteht."

Aber bitte nicht übertreiben und zu dick auftragen. Merkt er, was du hier abziehst, kannst du nicht mal mehr einen stinkigen Fisch von ihm bekommen, geschweige denn einen riesigen Auftrag. Also wohl dosiert und überlegt bitte.

Hebeltechniken

Kommt dir jemand dumm und benutzt einen Vorwand als Ausrede, verwende seine Aussage einfach als Hebel.

Wie das geht? Ganz einfach. Auf einen Vorwand argumentiert man oft in der Regel auf „blaue“ hinein. Dabei weißt du ja gar nicht, ob seine Aussage auf einer falschen Information beruht, oder ob er nur seine Ruhe haben will.

Hier die besten Antworten auf schlappe Vorwände:

Danke. Ich habe jetzt keine Zeit
„Nehmen wir einmal an, Sie hätten Zeit, dann würden Sie 5 Minuten verwenden, um Informationen in Sachen... zu prüfen. Das ist stets ihr Grundsatz... stimmt’s?“

Ich habe bereits einen Lieferanten; Freund; oder andere...
„Als guter Kaufmann/Techniker/Angestellter/(oder sonst was) sind Sie immer daran interessiert ein zweites Angebot kritisch, kritisch (doppelte Wortbenutzung = 3fache Wirkung) auf Herz und Nieren zu prüfen... nicht wahr?“

Ich bin aber mit... zufrieden.
„Sicherlich... sicherlich... Ein kritischer Vergleich kann Sie nur noch zufriedener machen... und kritisch zu vergleichen hat einen (z. B. Techniker) wie Ihnen, immer nur Vorteile gebracht. Das wissen Sie... stimmt's?“

In der heutigen Zeit nicht...
„Gerade weil das so ist, genau...genau der richtige Zeitpunkt die Gewinne von heute zu sichern, ja sogar die Gewinne von morgen. Nicht wahr?“

Daran bin ich nicht interessiert...
„Davon einmal abgesehen, dass Sie kein Interesse haben, sind Sie immer... immer daran interessiert Informationen in Sachen... zu prüfen. Ihr Grundsatz stimmt's?“

Mein Lager ist voll...
„Falls es sich zeigen sollte, dass Sie zuzüglichen Umsatz durch dieses Gerät erzielen, dann legen Sie Wert darauf, die letzten... letzten Einzelheiten zu erfahren. Ihr Grundsatz, nicht wahr?“

Ich habe kein Geld...
„Jaja, das kenne ich. Aber der Mann der klagt, hält seine Trümpfe versteckt in der Hand... Stimmt's?“

Nein...
1.“Aha... Da ist bestimmt... bestimmt noch ein Punkt („ein Punkt“ betonen), über den Sie handfeste konkrete Informationen wünschen... (anschließend schweigen).“

2. (nach seiner Antwort) „Gut, wenn das der Punkt war, der Sie vorhin davon abhielt sich zu entscheiden, dann ist ja alles in Ordnung... Oder haben Sie noch eine Frage?“

Bei den "..." sagst du etwas, was in deine Situation passt. Ich kann dir ja nicht alles verraten ;-).

Die Wortverdopplungen in den o.g. Aussagen sind gewollt. Sie wirken - gekonnt ausgeführt - wie ein Verstärker der Aussage. Mache zwischen den beiden Doppelworten eine kurze Pause!!

Genial ist auch die positive Kurzfrage am Ende der Aussage. Oder?

Danach musst du schweigen. Dein Kunde/Freund/Partner reagiert dann auf den Hebel. Entweder mit…

1. Objektiven Aussagen wie: "Nein sieh hier, ich habe wirklich keine Zeit... Ich muss jetzt..." Macht nichts, kann ja passieren.

2. Mit weiteren Vorwänden: Benutze einfach einen anderen Hebel.

Oder er zeigt einen Mangel an Informationen, die du ihm dann liefern kannst.

Glaube mir, die Hebel funktionieren. Es gibt auch noch passende Gestikanleitungen dazu (die aufzuzeigen, würde dieses Buch sprengen), die noch einmal als Verstärker wirken. Bei diesen Hebeln schwafeln wir den Kunden nicht zu, sondern geben ihm durch die positive JA-Schlussfrage immer die Gelegenheit locker zu antworten, ohne sich bedrängt zu fühlen. Genial was?

Die Macht des Schweigens

Bei meinem ersten Verkaufstraining hat unser Coach eindrucksvoll demonstriert, dass die meisten Menschen in einem Gespräch Pausen, die länger als 20 Sekunden dauern, nur schwer ertragen können.

So bereiten Vertreter Angebote vor. Sie zeigen alle Vorteile auf, erklären die Formalitäten, reichen das Formular herüber, den Kugelschreiber und schweigen... Keine Reaktion mehr… Nur noch ein freundliches Lächeln und Ruhe… Nach ca. 20 Sekunden, einer dem Kunden endlos vorkommenden Zeit, greift er zum Stift und unterschreibt.

Dies ist natürlich eine Heavy-Selling-Verkaufs-Methode. Harte Zeiten verlangen harte Methoden.

Lerne rechtzeitig die Klappe zu halten. So zeigst du Stärke und Selbstbewusstsein.

Gekonnt Verschleiern: Phrasen dreschen

Dass du unsinnige Müllgespräche und Schwachsinnsdiskussionen vermeiden solltest, habe ich schon oft genug erwähnt. Manchmal musst du aber etwas zu einen Thema sagen, ob du willst oder nicht.

Eine gute Technik sah ich einmal in einer Fernsehdiskussion. Es ging um die Aussage eines Frankfurter Arztes, dass alle Soldaten potentielle Mörder seien. Bestimmt kannst du dich erinnern. Das Thema ging wochenlang durch die gesamte öffentliche Presse.

Bei dieser genannten Fernsehdiskussion, war ein Sprecher der Bundeswehr eingeladen, um sich mit dem Thema auseinander zu setzen. Doch was machte diese mit Orden behängte Flachpfeife?

Er konterte auf jede Frage, Aussage oder Argumentation mit der Phrase: "Ich kann immer wieder nur betonen, die Bundeswehr ist aufgrund ihrer Bewaffnung gar nicht dazu in der Lage, einen Angriff auszuführen, sie kann nur verteidigen."

Als jemand die Frage stellte, worin sich denn eine Pistole unterschiede, wenn sie zum Angriff oder zur Verteidigung benutzt würde, antwortete er wieder "Ich kann immer wieder nur betonen, die Bundeswehr..."

Ich habe an diesem Abend von diesem Chaoten keinen anderen Satz gehört. Zwar waren seine Sätze manchmal etwas umgestaltet, aber sinngemäß waren sie immer gleich.

Je mehr ich mich an diesem Abend darüber aufregte, desto genialer fand ich diese Technik.

Merk sie dir. Vielleicht kannst du sie ja mal gewinnbringend einsetzen, oder sie hilft dir einmal, wie mir, aus der Patsche.

Verbale Abwehrmanöver

Du kennst es bestimmt auch: Du sagst irgendetwas. Auf einmal reagiert dein Gesprächspartner merkwürdig und aggressiv. Und du wunderst dich, was nun schon wieder abgeht. Ein lustiges Beispiel dafür erlebte ich kürzlich bei einem Kollegen von mir. Wir frühstückten zusammen, und er schraubt die Marmeladengläser zu, weil er halt ein ordentlicher Mensch ist. Sofort fing seine Freundin laut zu meckern an: "Was soll denn das? Bekomme ich keine mehr, oder was?" "Das wird lustig, dachte ich mir noch", und es stimmte.

Wahrscheinlich fühlt sich dein Gesprächspartner in einer solchen Situation angegriffen. Das soll nun nicht heißen, dass du ihn tatsächlich mit Worten oder Gesten angegriffen hast, aber er meint, du hättest es getan. Er oder sie hat irgendetwas in den "falschen Hals" bekommen, und verfällt dann sofort in die typischen Yeti-Kampf-Flucht-Reaktionen.

Wie kann so etwas geschehen?

Aus den Grundlagen (Band 1) her, weißt du bestimmt noch, dass wir in einer gesellschaftlichen (Hack-)Ordnung leben. Wir haben ein Selbstwertgefühl (SWG) und eine Vorstellung von unserer Größe. Wir vergleichen und bewerten uns ständig mit den anderen.

Wir setzen ihn in unserem inneren Bewertungssystem auf die Stufe 25 und uns z.B. auf die Stufe 14. Haben wir nun noch einen nicht ausgeglichenen Bedürfnispegel (AGP) nimmt der Automatismus seinen Lauf. Der Stress setzt ein, das Adrenalin beginnt zu fließen, und das urzeitliche Kampf-Fluchtprogramm setzt ein.

Welche Kampf- und Fluchtreaktionen gibt es? Im Großen und Ganzen nur folgende fünf:

Die Kampfprogramme:
offene Konfrontation. ("Was willst du eigentlich?")
Ihn lächerlich machen. ("Schau an, da hat auch einer was zu sagen")

Die Kompetenz des anderen in Frage stellen. ("Schau an, unser kleiner Professor weiß auch was?")

Die Fluchtprogramme:
Sich noch kleiner machen. ("Tu mir bitte nichts")
Abwiegeln und die Situation herunterspielen.

Über Zeugen - überzeugen

Willst du eine Information einem anderen auf's Auge drücken, so geht das am pfiffigsten mit der Zeugenumlastung.

Suche dir irgendeinen für deinen Gesprächspartner glaubwürdigen Zeugen, den du zitieren kannst. Und schon nimmt er es dir problemlos ab.

Als Prophet im eigenen Haus, glaubt man dir schon gar nicht. Aber wenn es in der Zeitung steht, in der letzten Nachrichtensendung erwähnt wurde, du es im Fachblatt XYZ gelesen hast, dann wird es akzeptiert. Vollkommen egal ist es, ob diese Informationen wahr sind, oder nicht. Glaubwürdig vorgetragen werden sie förmlich aufgesogen.

Steigern kannst du es noch, wenn du mit ein paar Einzelheiten des Zeugen aufwarten kannst. Die Aussage: „Jeder Arzt kann dir bestätigen, dass...“, ist schon nicht schlecht.

Besser ist jedoch: „Gestern habe ich mich mit Dr.XX genau über dieses Thema unterhalten. Er ist auch, mit allen anderen Kollegen, der Meinung, dass...“

Merke: Man kann leichter über Zeugen - überzeugen.

Sich blöd stellen - Das habe ich nicht verstanden

Einen guten Trick, um ungebetene Nervensägen zu verärgern, habe ich am eignen Leib erfahren, und möchte ihn dir natürlich nicht vorenthalten.

Er ist zwar ein bisschen zeitaufwendig, funktioniert aber annähernd zu 100 Prozent.

Hier der ultimative Tipp: Stell dich einfach doof.

So zieht z.B. der Vertreter seine 1000-Mal erfolgreich geprobte Verkaufsshow ab. Höre dir alles an, stimme immer freundlich zu, nicke, lächle, tue interessiert und wissend; und wenn er zum Abschluss kommen will, sage: "Das habe ich nicht verstanden."

Staunen beim Vertreter. Er will wissen, ab welchem Moment du nicht verstanden hast. Sage ihm, dass du das nicht weißt. Es höre sich alles logisch an, aber du verstehst es trotzdem nicht. Von Anfang an ist dir alles irgendwie unklar.

Er wiederholt seine Show mit 70% der Begeisterung. Wieder stimmst du freundlich zu, und bestätigst seine Frage, ob du die Teilabschnitte verstanden hast mit einem eindeutigen: „JA.“

Kommt er zum Ende, antwortest du locker: "Ja, alle Einzelheiten hören sich klar und verständlich an, aber den Zusammenhang zwischen allem kriege ich einfach nicht hin."

Entsetzen beim Vertreter. Er will nun bestimmt wissen, ab welchem Punkt seiner Ausführungen dein Unverständnis einsetzt hat. Spätestens jetzt ist eine erhöhte Wachsamkeit bei dir gefordert. Gib keine Informationen preis, die zeigen, dass du etwas verstanden hast.

Eine gute Antwort ist folgende schwammige Aussage: "Ich kann es Ihnen noch nicht einmal sagen, was mir unklar ist. Irgendwie kann ich es noch nicht einmal in Worte fassen, so wenig habe ich davon verstanden."

Spätestens jetzt zweifelt er an seinem oder an deinem Verstand.

Willst du ihm einen gekonnten Abgang verschaffen, biete ihm an, das Gespräch ein anderes Mal weiter zu führen, heute hättest du möglicherweise eine Denkblockade. „Es ist wahrscheinlich sinnlos heute weiter zu machen."

Und du bist ihn los. Für immer.

Die EIN-Satz-Niedermachmethode

In letzter Zeit fällt mir immer öfter eine Methode auf, die genutzt wird um einem anderen prima Schuldgefühle einzupflanzen, und das Gefühl zu vermitteln, alles falsch zu machen.

Sie funktioniert ganz einfach: Achte auf eine Aussage, die jemand zu dir macht. Willst du ihm eins auswischen, kontere ganz herablassend, beleidigt und etwas lauter: "Danke..., das war's ja dann wieder." Gebe keine weiteren Informationen, wende dich umgehend beleidigt ab.

Oder du bietest etwas an und der andere lehnt dankend ab. Sofort im gleichen aggressiven Tonfall wie oben kontern: "Dann eben nicht!"

Oder jemand bittet dich, etwas zu erledigen. Sofort bretthart anpöbeln: "Super, da hab ich ja wieder toll die Arschlochkarte bekommen."

Oder... oder... oder... (Du weißt bestimmst, was ich meine, oder?)

Aus eigener Erfahrung kann ich dir bestätigen, dass sich der andere, wenn sich das Ganze oft genug wiederholt, wirklich Gedanken macht, was er denn nun schon wieder falsch gemacht hat. Genial wird das Ganze erst, wenn du nun die Technik dazu benutzt, damit der andere nun den Schaden wieder gut machen kann.

Ich bin eine ganz schön lange Zeit auf diesen blöden, billigen Trick hereingefallen, bis ich kapierte, wie ich manipuliert wurde. Damit du rechtzeitig gewappnet bist, lese, staune und merke ihn dir.

Diskussionen? Nein danke...

Beobachte einmal freitags abends die Diskussionsrunden im Fernsehen. Jeder will sich selbst darstellen und allen zeigen, wie toll er ist. Er baut dadurch sein SWG auf und fühlt sich gut. Andere fühlen sich herabgesetzt, und schon fangen die Kampf-Fluchthormone an zu fließen. OK, bei den Diskussionen werden genau die Personen eingeladen, bei denen es richtig rund geht. Das ist gewollt und soll ja auch so sein. Im richtigen Leben ist das allerdings auch genau so.

Irgendjemand macht eine Aussage. Meistens passt die nicht in die eigene Wertvorstellung, und zack... muss etwas dagegen gesagt werden. Es geht zwar oberflächlich ums Thema, aber im Endeffekt soll dem anderen doch nur klar gemacht werden, dass seine Wertvorstellung, Meinung oder Sonstiges nicht richtig ist, und er doch das eigene Wertsystem übernehmen soll.

Dabei ist jede Meinung optimal auf die eigene Wertehierarchie abgestimmt... und richtig.

Der andere hat das gleiche Recht auf seine eigene Meinung, wie du auch. Es gibt kein Richtig und Falsch, sondern immer nur Standpunke und Blickwinkel, aus denen du es betrachten kannst.

Ich war z.B. einmal in einer Verkaufsveranstaltung, in der den Kunden eine Maschine (Preis ca. 180.000.- DM) verkauft werden sollte. So ziemlich zum Schluss (ich vermute, er wollte den Preis drücken...) kam einer mit der Aussage: " Wenn das bei der Maschine so ist, wie Sie sagen, dass... (technische Einzelheiten)... Das finde ich aber nicht gut..."

Er blubberte das gerade bei meiner Demonstration heraus. Ich war also gefordert. Unsere Starverkäufer zuckten schon, waren aber auf die Zuhörerrolle beschränkt, weil ich das Teil ja vorführte. Und ich erwiderte ganz locker, weil es mir vollkommen egal war, ob er das Ding kauft oder nicht: "Wenn Sie das aus dem genannten Blickwinkel heraus betrachten, dann haben Sie Recht. Gestatten Sie mir, dass ich das anders sehe..." Kein weiteres Eingehen auf den Einwand. Er sagte nichts mehr dazu, und kaufte schließlich doch.

Wäre sein Einwand ein objektiver Hinderungsgrund für ihn gewesen, hätte er nachgehakt und wir hätten uns auf einer fachlichen Ebene darüber unterhalten können. War aber nicht der Fall.

Also: Lass den anderen ihre Meinung. Lass dich auf keine Müll-Gespräche oder Schwachsinns-Diskussionen ein. Du hast Besseres verdient und zu tun.

Gerne werden Abweichler mit Diskussionen zu einem gruppenkonformen Verhalten zu manipulieren versucht. Wer dann logisch und rationell argumentiert, hat schon verloren. Besonders wenn er gegen Mehrere antreten soll/muss. Denn die anderen können die schwachsinnigsten Argumente bringen, aber du musst auf alles vernünftig antworten. Mach den Mist nicht mit. Benutze mentale Bilder, oder suche dir vorab schon ein paar Gegenangriff-Sprüche aus. "Geht es Euch dann besser? Verdammt egoistisch."

Lass doch den Müll vorbei schwimmen

Ich war vor ein paar Jahren mit einem Freund in Frankreich zelten. Er ist ein begeisterter Angler und er wollte dort an einem Fluss Forellen (oder andere - keine Ahnung mehr...) angeln. Er packte also seine Ausrüstung zusammen und zog am frühen Morgen los. Ich frühstückte erst und ging dann mal bei ihm vorbei, um zu sehen ob es abends Fisch geben sollte. Und was war das Ergebnis?

Er kam mir mit einer großen Plastiktüte entgegen. "Na? Was gefangen?" waren meine ersten Worte, doch er schüttelte den Kopf. Als ich wissen wollte, was er im Beutel hatte, zeigte er es mir. Alte Plastiktüten, Bierflaschen, verrostete Coladosen, alte Papierschnipsel und anderen Müll.

Auf meine Frage, wieso er den Müll nicht hat vorbei schwimmen lassen, antwortete er, es störe ihn.

Mir fiel es bei dieser Aussage wie Schuppen aus den Haaren. Mir wurde klar, dass viele Bekannte nach dem gleichen Verfahren handelten. In einem Gespräch macht irgendjemand eine Müllaussage wie: "Das ist aber ein Nachteil von..., wenn..." Sofort hüpft jeder darauf und verfällt in Grundsatzdiskussionen ob es gut, schlecht oder von Vor- oder Nachteil ist, wenn...

Scheißegal. Lass diesen verbalen Müll vorbei ziehen. Reagiere nicht darauf. Ist es ein wirklich wichtiges Problem oder Anliegen beim Gesprächspartner, dann lässt er sich nicht damit abspeisen. Ist es aber eine Müllaussage, kommt gar keine Diskussion auf. Perfekt.

Handel bei anderen Problemen, die dich nicht betreffen genau so. Lass den Müll vorbei schwimmen. Fühle dich nicht angegriffen. Lass es gehen.

Immer alles abstreiten. Nie etwas zugeben.

Ich hatte in meiner früheren Firma einen "kleinen Abteilungsleiter", der meiner persönlichen Meinung nach zwar eine fiese Ratte war, aber dennoch eine Supertechnik drauf hatte. Da ich, wie du schon weißt, von allen etwas lernen und kopieren kann, habe ich diese Methode zu meiner persönlichen Notfall-Technik erhoben. (So hat doch alles einen Nutzen.)

Alles abstreiten. Hört sich einfach an, ist aber perfekt um alle Anschuldigungen abzuwehren.

O.g. "kleines Abteilungsleiterchen" benutzt dies sogar in öffentlichen Diskussionen mit seinen Mitarbeitern. Er "schiss" sie zusammen und drohte mit Entlassungen und ähnlichem Dünnsinn. Als sich ein paar Kollegen später beim Betriebsrat beschwerten, stritt dieser alles mit den Worten ab: "Das habe ich nie gesagt. Wenn das so rüber kam, dann habt ihr was falsch verstanden".

Wir konnten ihm nichts nachweisen. Pech für uns in diesem Fall, aber dennoch habe ich daraus gelernt.

Ein Bekannter (Polizist von Beruf) erzählte mir unabhängig davon, dass das auch eine prima Methode von professionellen Kriminellen gegenüber der Polizei sei, und diese die Technik perfekt beherrschten und ausnutzen. Wenn sie nichts zugeben, muss ihnen alles haarklein nachgewiesen werden. Und selbst dann, kann ja immer noch ein Irrtum vorliegen.

Klar, dass man das als gesetzestreuer Bürger nicht tun darf.

Wie du mit unangenehmen Personen fertig wirst

Du hast täglich mit Menschen zu tun. Je nachdem, entweder mit wenigen oder manchmal mit mehreren hundert.

Wir leben in einer Gesellschaft, in der es wichtig ist mit anderen zu kommunizieren. Egal ob auf der Straße, im Büro, in der Schule, im Betrieb und überall. Wenn dir jemand sympathisch ist, fällt es dir wahrscheinlich leicht dich mit dem anderen auseinander zu setzen.

Hast du aber beruflich mit Menschen zu tun, oder willst ihnen etwas verkaufen, dann ist es extrem wichtig ein positives Verhältnis zu entwickeln. Wie das funktioniert erfährst du im Kapitel: "Immer beliebt sein (Schleimen was das Zeug hält)"

In diesem Abschnitt behandle ich, wie du mit unangenehmen Personen fertig wirst. Du kennst sicher selber welche. Hausmeister, "kleinen Chefs" (ihnen ist ein eigenes Kap. gewidmet), Nachbarn, die Schwiegermutter, Vertreter, und anderen "Arschtörtchen".

Versuche mit ihnen klar zu kommen ("Immer beliebt sein"). Ist es dir nicht möglich, weil es zu viel Energie kostet bzw. sie dir extrem auf die Klöten gehen, dann empfehle ich dir folgende Strategie:

1. Stärke zeigen

Zeige, dass du es auf jeden Fall mit ihnen aufnehmen wirst.
Signalisiere, dass sie verlieren werden, wenn sie sich mit dir einlassen.
Bring dich in eine Physiologie (Körperhaltung), die Stärke und Kampfbereitschaft signalisiert.
Halte an deinen Werten und Vorstellungen bombenfest, und lass dich auf keine Diskussion ein.

Das hält sie meistens schon zurück. In der Regel sind das nämlich kleine Würstchen, die auch einmal ein Gefühl von Macht erhalten wollen. Sehen sie, dass sie auf Widerstand stoßen, lassen sie es meistens sein. Sind sie aber extrem hartnäckig, gehe in Stufe 2 über:

2. Die offene Konfrontation und der offene Kampf

Benutze die NÖ-Technik, wenn du schon mit ihnen zu tun hast.
Stelle einfache Behauptungen auf, die nicht nachzuvollziehen sind.
Benutze die Methode: "Jeden Tage einen Joke". (Können ruhig die Härteren sein)
Greif sie mit Worten direkt an, und benutze die Abwehrmanöver aus dem Kapitel "Die PRGs in der Gesellschaft".
Ignoriere ihn einfach.

Ein Beispiel aus dem Leben:
Am Samstagmorgen, ich wollte gerade einen Film in die Videothek zurück bringen. Ich hielt genau neben dem Eingang und blockierte dabei, zugegebenermaßen, 2 Parkplätze im Hof. Einen von der Videothek und einen von einem Sonnenstudio nebenan.

Ich stieg gerade aus, und wollte den Film abgeben, da kam so ein durch die Sonnenbank gestyltes Empfangsblondchen aus dem Studio und maulte mich an. „Sie blockieren unseren Parkplatz mit. Parken Sie bitte auf der anderen Straßenseite." (Wer geht denn Samstags um 9.00 Uhr ins Sonnenstudio?) Ich wollte gerade erklären, dass ich nur 30 Sekunden zum Abgeben der Kassette bräuchte. Sie wiederholte ihre Forderung mit Nachdruck, gemäß meiner Maxime: Keine Diskussionen.

Da ich keine Lust auf Diskussionen und Müllgespräche hatte, parkte ich also 2 Meter weiter rechts und gab den Film ab.

Als ich wieder raus kam, stand schon wieder einer auf dem Parkplatz neben dem Eingang und Blondlöckchen kam schon wieder raus geschossen. "He he" dachte ich mir. Sie ließ den gleichen Spruch, wie bei mir ab. Und der Typ im Auto, was machte er nachdem er ausgestiegen war? Er klopfte ihr auf die Schulter und sagte „Is´ ja schon gut mein Kindchen, geh mal wieder unter die Sonnenbank" und verschwand in dem Videoladen.

Was ich damit sagen will? Hab ich auch keine Ahnung. Aber gut, dass wir mal darüber gesprochen haben. ;-)

Die Wichtigkeit des Namens

Das wichtigste Wort für fast jeden Menschen ist sein eigener Name. „Man braucht diese Namen nur zu behalten und einen netten vertraulichen Klang hineinzulegen, wenn man sie ausspricht und man macht damit ihrem Träger ein ganz persönliches Kompliment, das immer seine Wirkung tut." Dieser Erkenntnis hat Dale Carnegie in seinem Bestseller “Wie man Freunde gewinnt, und Menschen beeinflusst" ein ganzes Kapitel gewidmet. Und er hat Recht.

Denn du hast es viel einfacher bei jemandem, wenn du dir seinen Namen gemerkt hast und ihn damit ansprichst. Dadurch fühlt er sich automatisch wichtig. Das merkt er gar nicht, da es ein Programm ist, dass in seinem Unterbewusstsein sitzt.

Genau das Gegenteil erreichst du, wenn du aber den Namen vergisst oder noch schlimmer, ihn verkehrt schreibst oder aussprichst. Das gilt natürlich nicht in dem Ausmaß für Leute, die einen superkomplizierten Namen haben, und sich schon daran gewöhnt haben, dass dieser falsch ausgesprochen wird. Aber gerade diese schätzen es noch mehr, wenn man bei ihrem Namen keinen Fehler macht.

Das gleiche gilt auch für Titel. Achte darauf, dass du keine Doktortitel unterschlägst. Vor allem ältere Menschen legen darauf einen gesteigerten Wert.

Nun noch eine Methode, um sich Namen besser, d.h. schneller zu merken.

Wenn du dir viele neue Namen merken musst, z.B. im Unterricht, in einer Konferenz oder weiß der Geier, kannst du folgenden Trick anwenden: Verbinde jeden Namen (egal, ob Vor- oder Nachnamen) mit einem Verb, das denselben Anfangsbuchstaben hat und stell dir vor, wie die Person diese Tätigkeit ausführt.

In Kursen kannst du die Teilnehmer auch bitten, die Tätigkeit pantomimisch darzustellen, dann hast du eine Verknüpfung mehr. ZB. Beate biegt. Du kannst dir dann vorstellen, wie sie eine massive Eisenstange mit ihren Händen verbiegt, oder Herr Völker v... (ups!). Und so weiter. Auf diese Art schaffe ich es, mir innerhalb weniger Stunden 20 Namen und mehr zu merken.

Außerdem ist es puppenlustig! Viel Spaß dabei.

Sage klar und deutlich was du willst…

und du bekommst es... vielleicht.

Ich staune immer, wenn ich höre wie sich erwachsene Menschen unterhalten. Der eine möchte irgendetwas von einem anderen und anstatt es einfach klar und deutlich auszusprechen, was man will, druckst man herum. In der Hoffnung der andere kann Gedanken lesen, lässt man vieles unausgesprochen und benutzt unpersönliche Floskeln. Verrät der Partner nicht, was man will und macht etwas anderes, ist man enttäuscht.

Also möchtest du etwas von einen Partner, Kollegen, von deiner Frau frag einfach, klar, deutlich und direkt.

Keine Umschweife kein „Könnten wir nicht wieder einmal...“ oder "was hältst du davon, wenn wir mal wieder..." oder ähnlichen Dünnsinn, wie er in diversen Zeitschriften unter der Rubrik "psychologische Gesprächshilfe" oder so, wie saures Bier angeboten wird.

Stell dir mal vor; du schläfst den Schlaf der Gerechten, träumst irgendetwas Geiles. Wachst auf, schaust zur Seite und erblickst deine Frau/Freundin. Unter deiner Decke regt sich was. Sie wacht auf, blickt dich an. Du ziehst deine Decke zurück und zeigst ihr deinen Lümmel - mit den Worten: „Mach ihn klein..." und grinst dabei.

Sie greift langsam neben das Bett..., greift deinen Hausschlappen und PATSCH, bekommt der Kleine einen um die Ohren... und... ist wieder schlaff.

Ist es das, was du wirklich wolltest? Also sag klar und deutlich was du möchtest und du bekommst es vielleicht. Sagst du es nicht bekommst du es bestimmt nicht!

Das Entfernen von Hindernissen

Es ist schon genial; da versuchen viele, auch mit Hilfe der EP-Methoden, einen anderen zu etwas zu manipulieren. Dabei gibt er dir alles freiwillig, wenn diese Handlungen mit seinen Programmen und Werten in Einklang stehen, und diese seinen ausgeglichenem Bedürfnispegel (ABP - siehe Band 1) erhöhen. Er hat nur Widerstände, Werte und Vorstellungen in seinem Kopf, die ihn momentan noch daran hindern es dir zu geben. Nimm diese Widerstände weg, und du hast Erfolg.

Versuche also nicht z.B. in einer Verkaufsverhandlung jemanden zu überrumpeln, (was auch manchmal unumgänglich ist) sondern höre zu, was er zu sagen hat. Finde die Hindernisse, die keine Vorwände sind, heraus und zeige ihm eine andere Betrachtungsweise der Dinge, bei der seine eigenen Widerstände und Hinderungsgründe zu einem Vorteil werden.

Ein guter Einstieg auf die Aussage: "Ihr habt doch sowieso immer Lieferprobleme..." wäre z.B.: "Gut dass Sie das erwähnen, (Das wäre das LOB vorweg.) gerade deswegen (Hinderungsgrund nicht noch einmal aufwärmen) ist es genau, (Pause...) genau (Wortverdopplung zum Zeigen wie wichtig folgende Aussage wird...) der richtige Zeitpunkt Ihnen die Informationen zu geben, welche Artikel in den nächsten Wochen und Monaten knapp werden, nicht wahr?" (Positive Schlussfrage)

Motto: Alles ist nur eine Sache des Standpunktes. Und schwupps, frisst er dir alles aus der Hand.

Professionelle Preisverhandlungen

Solltest du einmal als Einkäufer tätig sein, hier ein Trick um noch mehr Prozente bei deinen Lieferanten heraus zu schlagen. Diese Methode funktioniert aber nur wenn du mehr als eine handvoll Waren bestellen willst. Er wird von Firmen tagtäglich angewendet.

Auf geht's: Frage nach Mengenrabatten, und handle diese aus. Bestelle erst einmal eine Teillieferung und nimm dann diese Rechnung, zeige sie der Konkurrenz der Lieferanten und mache klar, dass du gerne bereit wärst zu wechseln, aber nur zu besseren Konditionen. Sagt er zu, setz dem ersten Lieferanten die "Pistole auf die Brust" und maule herum. Zeige massive Unzufriedenheit - Der Kunde ist König...

Spiele dieses Preis-Ping-Pong bis du die besten Konditionen hast.

Es funktioniert. Nur zu...

Die Krankheitsfalle

Du möchtest in ein Konzert, zum Fußball, ins Sportstudio, in deinen Verein, in die Kneipe oder sonst wo hin. Aber wenn du wegen eines Schuldgefühles deinem Partner, Chef, Eltern, Kindern, Verwandten oder sonst einem gegenüber nicht gehst, kann es sein, dass du einer genialen Manipulationstechnik zum Opfer gefallen bist. Diese wird in den verschiedensten Varianten angewandt und basiert, wie viele andere auch, auf dem 1:1 Angleichungsprinzip aus dem Band 1.

Die Funktionsweise ist leicht erklärt: Jemand versucht dir einzureden, du hättest es nicht verdient, deine o.g. Aktivitäten auszuführen, weil dies nicht gerecht sei, obwohl das Konzept der Gerechtigkeit in der Natur nicht existiert. Er bliebe ja auch zuhause, müsse noch dies oder jenes erledigen, habe sonstige andere Verpflichtungen und könnte auch nicht machen was er/sie wolle.

Am effektivsten wirkt diese Methode in Verbindung mit einer Krankheit und einer weinerlichen Mimik, Gestik und Stimme. Deswegen der Name: Die Krankheitsfalle.

Du kennst bestimmt den Spruch: "Ich liege hier mit... (irgendwas)... herum, und du willst dich amüsieren gehen" oder so ähnlich. Zack, hast du ein schlechtes Gewissen und...bleibst zu Hause. Depp.

Die Scheibchen-Technik

Du willst wieder einmal, dass jemand für dich etwas Unangenehmes erledigt, und du weißt vorab schon, dass er ablehnt. Dann versuch mal die Scheibchen-Technik.

Du stellst eine unrealistische hohe Forderung - Der Andere lehnt ab.

Du kommst ihm entgegen und stellst eine weniger hohe, aber immer noch zu große Forderung - Der andere lehnt wieder ab

Du kommst ihm noch ein Stück entgegen. - Er überlegt...

Du fragst " OK, wie viel kannst du mit geben?" oder "OK, was kannst du denn erledigen" - Er überlegt weiter...

Jetzt kommt deine eigentliche Forderung "Ich sehe schon... (Pause… schmollend) kannst du dann wenigstens... (jetzt richtiges Anliegen vorbringen)..." und anschließend konsequent schweigen - Er will kein Unmensch sein. (bekommt vielleicht ein schlechtes Gewissen)... und sagt meistens zu.

Bedanke dich - nimm es - und verschwinde.

Demonstriere Unabhängigkeit

Damit meine ich nicht, das du herum rennen sollst und jedem dem du begegnest auf den Kopf zusagst: "Ich brauche niemanden!". Nein, denn erstens braucht jeder irgendwann einmal jemand anderen und zum zweiten sollst du siegen, und nicht darüber reden wie du gewinnst bzw. kämpfst.

Ich meine damit, mache von Anfang an klar, das du dich nicht herum schubsen, oder erpressen lässt. Rechtzeitig Stärke demonstriert vermeidet unnötige Machtkämpfe. Wenn du etwas androhst oder versprichst, halte es konsequent ein.

Zeige, dass du konsequent gegen mögliche Widersacher vorgehst und demonstriere dies auch bei kleinen Auseinandersetzungen mit aller Härte. Dies schreckt potentielle Stuhlsäger ab, und du hast auf lange Zeit ausgesorgt.

Sage also nur, was du zu 100% auch so meinst.

P.S. Eine ähnliche Möglichkeit findest du auch in dem Artikel: "Technik der Führer". Diese ständigen Wiederholungen in anderen Worten ist eine klassische Manipulationstechnik und Werbetechnik um Meinungen, Werte und Programme in den Köpfen zu installieren.

Also jetzt ein paar Grundtechniken zur Wahrung von Herrschaft und Lenkung in der Partnerschaft. Die Methoden sind prima geeignet den anderen in einer gewünschten Rolle fest zu halten. Solange wie sie funktionieren, d.h. der Partner es zulässt, dass er mit diesen Methoden manipuliert wird, werden sie auch eingesetzt. Wird jemand herum gestoßen, so kann es auch sein, dass er ständig "Schubs mich herum" - Signale aussendet. Also halt dich fest:

Schreien, Lautwerden und Kreischen in jeder Form.
Drohverhalten wie: "Ich geh weg, ich verlasse dich"
Einflößen von Schuldgefühlen: "Wie konntest du dich nur so... verhalten?"
Der Einsatz von Zorn und explosivem Verhalten. z.B. mit Gegenständen werfen...
Kleine Krankheiten einsetzen. Einen Herzanfall, Rückenschmerzen, Kopfschmerzen kriegen und den Partner dafür verantwortlich machen.
Schweigen und Schmollen
Die Tränenmasche (Heulen auf Kommando)
Die Abschiedsszene: Wortlos aufstehen und weg gehen.

Der "Du liebst mich nicht..." oder der "Du verstehst mich nicht..."-Trick
Die Selbstmordmethode. "Wenn du mich verlässt, bringe ich mich um!"

Zur Abrundung nun noch die Verhaltensweisen, die Abhängigkeiten unterstützen: (Hau-mich-Signale)

Sich aufopfern und dazu verpflichtet fühlen z.B. ständig anzurufen, einzuladen, zu chauffieren, und ähnliches mehr.
Seinen Partner bei allen Kleinigkeiten um Erlaubnis zu fragen
Feste Erwartungen besitzen, wie man sich als Ehemann, Vater, Mutter, Kind usw. verhalten soll
Sich durch das, was andere sagen, empfinden, denken oder tun verletzt fühlen.
Es einem anderen gestatten, für sich zu entscheiden, bzw. ständig um Rat zu fragen, bevor eine Entscheidung gefällt wird.
Die "Du stehst in meiner Schuld. weil ich...getan habe" -Erwartung
Seine Worte genau abwägt, um nur nicht jemanden gegen sich aufzubringen.

Die Diskussions-Killer-Technik

Du bist, obwohl ich dich ständig davor warne, in einer Grundsatzdiskussion um irgendein Thema, verwickelt. Schön und gut. Die Gemüter erhitzen sich, die Diskussion wird lauter und emotioneller. Du willst raus und den dummen Sabbelkopf in die richtigen Schranken verweisen?

OK, hier mein Tipp: Du machst irgendeine Aussage und schließt mit der Fangfrage ab: "... und da musst du mir auch zustimmen, wenn du ehrlich bist..., oder?" Anschließend schweigen.

Erkennst du die Hinterhältigkeit in dieser Technik? Entweder stimmt er dir zu und du hast gewonnen oder er widerspricht und zeigt damit seine "Unehrlichkeit". Du erzeugst so einen moralischen Druck, weil Ehrlichkeit in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert einnimmt; mit dem der Kenner die "Hammel" prima führen und manipulieren kann.

Genial ist das, wenn noch einige Zuhörer dabei sind, die das mitkriegen. Er kann wegen des moralischen Druckes dieser verbalen Zwickmühle sowieso keinen klaren Gedanken mehr fassen und wird ggf. etwas lauter. Dies ist eine normale vom Yeti-Gehirnteil gesteuerte Kampfreaktion (Adrenalin).

Und diese nutzt du nun eiskalt aus. Du wendest dich herablassend und mit folgenden Worten ab: "Wer derart übertrieben und laut reagiert, zeigt damit nur seine Unfähigkeit zu einer sachlichen Diskussion. Lerne dich erst einmal zu beherrschen." und gehe. Hau rein.

Absolute Wahrheiten verkünden

... oder so tun, als wären es welche...

Eine gute Technik um seine Meinung durch zu drücken oder um den anderen klein zu halten, ist es seine Aussagen monoton wiederholend als "Absolute Wahrheiten" zu verkünden.

Schau dich mal um wer diese Technik professionell benutzt.

Die Kirchen (da haben wir sie wieder...)

Gott will, dass du...
Nach dem Tod kommst du in den Himmel, wenn du dich so verhältst wie wir es sagen...
Es ist eine Sünde, wenn du... (irgendwas...)

Die Politiker

Bedarf eigentlich keiner Worte. Schau bloß einmal einen dieser "Kasperköppe" im Fernsehen an, und du verstehst was ich meine.

Vorgesetzte

Wir müssen sparen, die Ertragslage ist schlecht... (obwohl Millionengewinne eingefahren werden und/oder er sich gerade wieder einen größeren Firmenwagen bestellt)

Die Medien

Beispiel AIDS: 1994 hieß es noch, dass wir bis zum Jahr 2000 "X Millionen" Infizierte in der BRD haben - Und? Wo sind sie?
Arbeitslosigkeit
Lohnkosten, Standort: Deutschland usw.

Egal was; hier werden Visionen oder Ideen als Wahrheiten verkauft und wir nehmen sie ihnen ab.

Oft genug wiederholt glauben wir schließlich daran und wir beginnen unser Leben nach diesen "Wahrheiten" zu orientieren. Oft tritt deswegen die "Wahrheit" ein, einfach weil wir sie erwarten. Sozusagen als eine "sich selbst erfüllende Behauptung".

Deswegen, wenn dir jemand eine Seite zeigt und einhämmern will, schau dir auch immer erst die andere an.

Die Art der Streicheleinheiten

Dass dein Bedürfnis nach Anerkennung verschwinden muss, damit du ein freies selbst bestimmtest Leben führen kannst, hast du im Kap. „Anerkennung & Bestätigung“ schon gelesen. Damit du jedoch weißt, welche Anerkennungssprüche bei dir auf Resonanz stoßen, hier die Erkenntnisse über die Art der Streicheleinheiten.

Gehe einmal gedanklich zurück, bis in deine Kindheit. Früher wurde jedem von uns antrainiert, wie er sich zu verhalten hat. Dies geschah über den Vorgang von Lob, Strafe und über Streicheleinheiten (verbale und körperliche).

Die Art der Streicheleinheiten (Strokes), die du von deiner früheren Umgebung erhalten hast, haben höchst wahrscheinlich bis heute eine einschneidende und primäre Bedeutung für dein Verhalten.

Wenn du früher mehr TUE-Strokes, also eine positive Bestätigung auf eine Handlung erhalten hast, werden sich deine Verhaltensweisen stark von einem Menschen unterscheiden, der hauptsächlich BIN-Strokes erhalten hat.

BIN-Strokes sind positive Anerkennungen, auf eine Person, einfach weil sie da ist. ("Mami hat dich lieb, weil du da bist.") im Gegensatz zu TUE-Strokes ("Mami hat dich lieb weil du dies... getan hast.")

Solltest du jemanden Anerkennung zukommen lassen wollen, so kann es von entscheidender Bedeutung sein, zu wissen, auf welche Art von Strokes er positiv reagiert. Im anderen Fall ist es möglich, dass sich deine ernsthaften Lob-Bemerkungen ins Gegenteil verkehren. (Um es jetzt aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten)

Mach was daraus und erkenne WER sich dir WIE nähert. Jeder zeigt immer das Verhalten, was er selber gerne hätte.

Deswegen: Augen auf und gut beobachtet.

Rhetorische Bilder

Der Mensch hat ein Kurzzeitgedächtnis und ein Langzeitgedächtnis. Das Kurzzeitgedächtnis behält normalerweise nur ca. 6 Begriffe; kommt der 7. Begriff, so fliegt einer der bisherigen 6 wie aus einem überfüllten Karussell heraus ins Vergessen.

Merke: Das Langzeitgedächtnis kann die Begriffe, die dem Karussell „Kurzzeitgedächtnis" verloren gehen, nur aufnehmen, wenn ein

Bewegungserlebnis vermittelt wird (z.B. schreiben)

„Eselsbrücken“ gebaut werden oder
rhetorische Bilder verwendet werden

Spreche plastisch und jeder wird dich verstehen!

Das Verkaufsgespräch ist ähnlich einem Rehrücken, der mit Speck gespickt werden muss; d.h.: würze dein Verkaufsgespräch mit rhetorischen Bildern.

Beispiel: Müllers Keks sichert Ihnen einen hohen Abverkauf dank neuartiger Werbung. Klappern gehört zum Handwerk und Sie schwimmen nicht gegen den Strom der Zeit. Ihr Grundsatz, nicht wahr! Packen Sie den Stier bei den Hörnern!

Man könnte nun der Meinung sein, dass der Gebrauch von rhetorischen Bildern vorwiegend auf ländliche, einfachere Kunden beschränkt bleiben sollte. Nein, gerade durch den laufenden Gebrauch von rhetorischen Bildern bewegest du dich in einer Gesellschaft von Meisterüberzeugern wie Jesus Christus und Mao. - Die Gleichnisse der Bibel und des roten Maobuches sind im Grunde nichts anderes als rhetorische Bilder und überzeugten alle sozialen Schichten. Halte dir immer vor Augen, welchen Zeit- und Kraftaufwand du hättest, wenn du beispielsweise den Sinngehalt in einem Verkaufsgespräch „Sie sind nicht ein Mann, der die Pferde im Strom wechselt" - verbal, ausschließlich in Worten ausdrücken wolltest. - Versuche es einmal!

Mit dem laufenden, wohldosierten Gebrauch von rhetorischen Bildern werden deine Aussagen markanter, profilierter, und du unterscheidest dich wesentlich von anstrengenden „Schönrednern".

Stelle dir eine „Privatsammlung" deiner gängigsten rhetorischen Bilder zusammen; eine volle “Munitionskiste für die Argumentationskanone" wird dir immer nützlich sein! Sprichwort-, Zitatensammlungen und Sammlungen von Redensarten, wie sie überall zu finden sind, werden dir hier wertvolle Hilfe leisten.

Hier ist sie nun, die ultimative Ideensammlung für die Sprichwörter. Nutze sie weise...

Klappern gehört zum Handwerk
Wer rastet, der rostet
Wer A sagt, muss auch B sagen
Sie sind nicht der Mann, der sich ein X für ein U vormachen lässt
Auf den Busch klopfen
Wie ein rohes Ei behandeln
Gierig wie ein Schwamm aufsaugen
Das Pferd beim Schwanz aufzäumen
Das ist ein zweischneidiges Schwert
Nicht mitten im Strom die Pferde wechseln
Alles auf eine Karte setzen
Das fünfte Rad am Wagen
Auf des Messers Schneide
Der Zweck heiligt die Mittel
Die schlechtesten Früchte sind es nicht, woran die Wespen nagen
Bei der Stange bleiben
Prediger in der Wüste sein
Eine Sache ausbaden / auslöffeln
Holz in den Wald tragen
Farbe bekennen
Gegen Windmühlenflügel kämpfen
Auf Herz und Nieren prüfen
In ein Wespennest stechen
Ins Schwarze treffen
Jungen Wein in alte Schläuche füllen
Wo es nicht juckt, soll man nicht kratzen
Die erste Kälte empfindet man am meisten
Für andere die Kastanien aus dem Feuer holen
Eine Krähe hackt der anderen die Augen nicht aus
Sein Mäntelchen nach dem Winde hängen
Den Nagel auf den Kopf treffen

Doppelt genäht hält besser
Papier ist geduldig
Was der Rechen durchlässt, muss die Hand nehmen
Wenn der Reiter nichts taugt, gibt er dem Pferd die Schuld
Es führen viele Wege nach Rom
Wer Rosen pflücken will, darf Dornen nicht fürchten
Es macht Schule
Gegen den Strom schwimmen
Sich an einen Strohhalm klammern
Aus dem Regen in die Traufe kommen
Den Brotkorb höher hängen
Die Zunge verbrennen
Die Spatzen pfeifen's von allen Dächern
Katze im Sack kaufen
Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus
Nach Spatzen mit Kanonen schießen
Unter falscher Flagge
Am seidenen Faden hängen
Stein im Brett haben
Tropfen auf den heißen Stein
Wölfe im Schafspelz
Zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen
Wer allein läuft, wird stets Sieger
Ein fauler Apfel steckt hundert andere an
Man soll nicht auf Sand bauen
Ein Sperling in der Hand ist besser als die Taube auf dem Dach
Hohe Bäume werfen lange Schatten
Den letzten beißen die Hunde
Etwas wie Sauerbier anbieten
Mit einem blauen Auge davonkommen
Urteilen wie Blinde von der Farbe
Allzu straff gespannt zerspringt der Bogen
Es wird nicht so heiß gegessen, wie es gekocht wird
Wie die Katze um den heißen Brei
Sich nicht die Butter vom Brot nehmen lassen
Sich nach der Decke strecken
Wissen, wo der Schuh drückt
Mehrere Eisen im Feuer haben
Aus der Mücke einen Elefanten machen
Ins eigene Fleisch schneiden
Wie eine reife Frucht in den Schoß fallen
Etwas geht weg wie warme Semmeln
Ein schweres Geschütz auffahren
Das Gras wachsen hören
Ein Haar in der Suppe finden
An den Haaren herbeigezogen
Eine Hand wäscht die andere
Die Haut ist näher als das Hemd
Hecht im Karpfenteich
Mit allen Hunden gehetzt sein
Mit allen Wassern gewaschen
Mit den Wölfen heulen
Wo gehobelt wird, fallen Späne
Wo ein Hund hellt, bellen bald alle Hunde im Dorf

(Mit freundlicher Genehmigung von E.Udo Franke. Aus seinem Buch: „Durch Kundeneinwände mehr verkaufen.“ Diese Übersicht seiner rhet. Bilder gab er mir persönlich auf unserem ersten Lehrgang)

Übertreibungstechnik 1

Die Menschen neigen dazu, immer alles zu übertreiben. (Hey, erkennst du auch hier schon die Übertreibung in diesem Satz?)

Egal warum dies so ist. Es ist so.

Kommt dir jemand mit einer der folgenden Aussagen, so kannst du davon ausgehen, er versucht dich mit der "Macht der Mehrheit" zu manipulieren:

ALLE anderen haben auch unterschrieben.
Du bist der einzige, der sich ausgrenzt.
Nie darf ich dies... machen (Die lieben Kinder)
Alle anderen in meiner Klasse dürfen... (auch wieder die lieben Kleinen)
Niemand macht...dies so wie du.

Pass also auf, wenn du auf Übertreibungen stößt.

Übertreibungstechnik 2

Bei der Mutter eines Freundes von mir, war der Kohleofen für die Heizung durchgebrannt. Vor Jahren hatte ihr Mann (mittlerweile verstorben) diesen gebraucht gekauft und selbst eingebaut und auch die Heizungsanlage verlegt und aufgebaut. Die Kosten damals ca. 1500.- DM. Der 2. Mieter im Haus hatte sich nicht beteiligt, und da sie die Heizungsanlage haben wollten, übernahmen sie die Kosten alleine. Aus einem "Anerkennungsbedürfnis" zeigten sie nun jedem, der es sehen wollte ihre neue Errungenschaft und protzten auch gleich damit herum, wie günstig sie dies realisiert hatten. Wie schon gesagt, nun ist das Ding kaputt.

Als gerechten Ausgleich, wie sie nun der Meinung ist, könnte ja nun der andere Mieter die Kosten für einen neuen Ofen tragen. Diese ca. 4000.- DM will dieser aber nun nicht alleine tragen.

Dieser ist aber nun der Meinung: "Wieso soll ich nun 4000.- DM bezahlen, wenn ihr damals nur 1500.- bezahlt habt." Und er verlangt eine 50%ige Beteiligung.

Ich lerne aus solchen Beispielen: Wende die Übertreibungstechnik an. Zeige nicht wie clever du bist, und was es wirklich gekostet hat. Übertreibe schamlos. Jeder der clever ist, merkt sich alles und benutzt es, wenn es für ihn günstig ist/wird.

Hätte sie damals jedem verkündet, das alles zusammen 10.000.- DM gekostet hätte, wäre der Nachbar noch mehr darüber froh gewesen, sich nicht an den Kosten beteiligen zu müssen und die Verhandlungsposition hätte sich zu ihren Gunsten verschoben.

Die Schweigemethode

Eine gute Methode um dem anderen zu zeigen wie sehr man sich geärgert, wie sehr man verletzt ist oder enttäuscht wurde, ist die Schweigemethode. Sie gibt dem anderen Zeit und Gelegenheit nachzudenken wie falsch sein Verhalten ist und wie egoistisch er ist. Wenn er also eine klitzekleine Verfehlung begangen hat, benutzte die "Ein Satz Niedermach Methode" als Einleitung und dann sag nichts mehr. Nur eisiges Schweigen. (Vergl. auch Abwehrmanöver)

Sollte es jemand bei dir einsetzten, dann sei froh, dass du nun keine dusseligen Diskussionen führen musst und mach das wozu du Lust hast.

Du hast es verdient.

Die ultimative Ausrede

Und jetzt die ultimative Ausrede, wenn dir einer etwas aufschwätzen will. Niemand wird darauf etwas erwidern können. Sie ist einfach genial. Wie fast alles von mir (Eigenlob) Aber sie stammt aus einer Werbung, die ich kürzlich im Radio hörte.

In den "satanischen Thesen" erläuterte ich, dass wir alle auf verschiedenen Gebieten Idioten sind. Aber niemand will dies zugeben.

Nun mein ultimativer Trick: Gebe es zu und stehe dazu.

Du kannst ihn immer anwenden. Jemand versucht dich zu etwas zu überreden: "Laber Rhabarber... und nun wie ist es? Nimmst du an?" Deine Antwort ist "NEIN". "JA, aber sieh mal diese... und jene... Vorteile. Warum willst du nicht... (Druckausübung...) usw."

Und jetzt du: "Ich nehme dieses wirklich fantastische Angebot nicht an, weil ich ein Idiot bin. Ich handele unlogisch und doof. Aber so sind Idioten nun mal. Danke."

Die Extra Technik

Jemand bringt dir etwas mit. (Ist doch jetzt egal, was es ist) Da du weißt, dass jede Handlung, die jemand für dich ausführt in einer Sozial-Schuld endet, lehnst du dankend ab.

Und jetzt schaut dich dein Gegenüber wie ein Dackel mit seinen halb tränenden Augen an. Mit einer herzzerreißenden Stimme bekommst du zu hören: "Dies... hab ich extra für dich besorgt (...gekocht, ...gebastelt, ...gekauft... usw.)."

Gutmütig wie du bist, nimmst du diesen "Blankoscheck" an und bist irgendwann wieder einmal der Depp.

Depp.

Ja, Aber - Abwehr

Du hast eine gute Idee, du trägst diese deinem Kollegen vor. Der hört sich alles an und wie aus heiterem Himmel: "JA, aber... (irgendwas...)". Gutmütig hörst du dir seine Argumente an, und gehst auf seine Denkschiene. Deine Idee geht den Bach hinunter. Flutsch und weg.

Es spricht natürlich nichts dagegen, wenn du diese Einwände rationell verarbeitest und sie als konstruktive Kritik auffassen willst. Aber oft, widerspricht dir dein Gegenüber, aus verschiedenen Gründen, die eigentlich nichts mit deiner Idee zu tun haben. Oft handelt es sich um diffuse Ängste oder Werte.

So ist ein "JA-aber..." ist eigentlich ein NEIN. Nu, dass der andere dies nicht so offen zugeben will. Das JA beschwichtigt und dann die verbale Keule. Zack.

Und genau da setzen wir den Hebel an. Du trägst also deine Idee vor. "JA, aber... (irgendwas)..". Du konterst: "OK. Du hast JA gesagt. In welchen Punkten… (Mehrzahl! Ist absolut wichtig. Es impliziert, dass der andere dir prinzipiell in mehreren Punkten zustimmt) stimmst du mir genau zu?" Sollte er dir genau zugehört haben, hat er jetzt Argumente. Wenn nicht stammelt er ein paar leichte Verallgemeinerungen wie "Im Großen und Ganzen... (oder so)". Lass dich damit nicht abwimmeln. Frage konkret nach. "In welchen Punkten stimmst du mir konkret zu?".

Kann er es nicht, dann hat er zwar JA gesagt, aber NEIN gemeint UND er weiß noch nicht einmal warum. Spreche ihn darauf hin an.

"Wieso sagst du JA und meinst NEIN? Traust du dich nicht? Oder was?" Und damit geht es nicht mehr ums Thema. Sondern er muss sich winden, um nicht als klein kariertes Würstchen da zu stehen. Aber großzügig wie du bist, hilfst du ihm aus der Patsche. Du wiederholst deine Idee in ein bis zwei Sätzen und fragst ihn nach seiner Meinung - wenn du willst.

Aber jetzt denkt er nicht mehr an die Sache, sondern ist mit Stresshormonen blockiert, und setzt seine Hauptkonzentration darauf, so zu reagieren, dass du keinen Angriffspunkt mehr hast. Ab jetzt heißt es aufpassen und auf jedes einzelne Wort hören. Sagt er das Wort "JA", sofort drauf festnageln: "In welchen Punkten stimmst du mit konkret zu?". kommt ein "NEIN", in seinem Satz vor, sofort drauf festnageln: "Wieso NEIN, vorhin hast du mir doch zugestimmt?"

Ich garantiere dir, du hast viel Spaß damit.

Mit den richtigen Worten überzeugen

Du willst jemanden überzeugen. Eine begeisternde Rede halten. Deine Familie zum Urlaub in die Berge schleppen, obwohl sie ans Meer wollen. Oder ähnliches.

Doch wie soll man dies am einfachsten durchführen?

Ganz einfach. Spreche in einer Sprache, die jeder versteht und bringe Beispiele, die sich jeder vorstellen kann. Erzähle Geschichten. Benutze sinnliche Worte. Nicht nur: "Um von A nach B zu kommen, muss man durch den Wald gehen." Sondern: "Der Weg führt durch einen Wald. Der Geruch von Moos und Pilzen liegt in der Luft. Der Boden gibt ganz leicht nach, als wenn man barfuss durch eine Wiese läuft." usw.

Beschreibe sinnliche Erfahrungen. Benutze rhetorische Bilder, Metaphern, Beispiele und sinnlich beschreibbare Vergleiche. Erzähle Geschichten. Im Gegensatz zu sinnlos zusammenhängenden Informationen, wie den Bericht der Geschäftsleitung, bei Betriebsversammlungen, zur Lage des Unternehmens. Dies ödet jeden an, der einigermaßen vernünftig denken kann. Zusammenhängende Zahlenkolonnen und Beträge mit geschwafeltem Blabla.

Was du sagst oder schreibst muss atmen, leben und vor Energie sprühen. Das ist der Weg, der zur Überzeugung führt. Jesus, Moses und andere Führer und Denker benutzten solche Vergleiche. Die Gleichnisse der Bibel sind nichts anderes als solche Metaphern, bei denen sich damals jeder etwas vorstellen konnte. Dies ist der Weg, der Überzeugung. Gehe ihn.

Der Ton macht's

Die Kommunikation vollzieht sich immer auf zwei Ebenen. Einmal auf der Inhalts- und auf der Beziehungsebene. Auf der Inhaltsebene geht es um die Fakten (Preise, Liefertermine, Verfügbarkeit usw.) und auf der Beziehungsebene darum, ob der Partner sympathisch ist, ob er glaubwürdig erscheint, ob er mich als Person anerkennt usw.

Fachleute sind sich (fast) einig, dass über 70% die Beziehungsebene wichtiger ist, auch wenn es vordergründig um die Fakten geht. Die "kleinlichen Korinthenkacker" reiten auf winzigen Kleinigkeiten herum, obwohl sie nur einmal hören wollen: "Sie sind genial".

In diesem Zusammenhang ist auch immer zu beachten, dass der Ton einer sprachlichen Kommunikation positiv ist. Die Sprache ist wie ein Instrument. Und dieses Instrument, ist dein Werkzeug. Wenn dir jemand etwas erzählt, achte einmal Testweise auf den Ton, statt auf den Inhalt und du erkennst ratzfatz, in welchem Gefühlszustand sich jemand befindet. Und welche Informationen er an dich adressiert, auch wenn er diese nicht aussprechen oder verheimlichen will.

Die Guerilla Kampftechnik - Das David-Prinzip

Oft lassen wir uns von der (virtuellen) Größe eines Gegners (Chef, Konkurrenz, Mitbewerber, Kunden, Lieferanten, Nachbarn) beeindrucken und gehen der Auseinandersetzung kampflos aus dem Weg. Zu unserem Nachteil versteht sich.

Dabei ist die Größe eines Gegners wirklich unwichtig (erinnerst du dich aus dem Religionsunterricht: David - Goliath oder den Dyna-Top-Artikel) wenn du deine größten Stärken (Ressourcen) auf den empfindlichsten Punkt des Gegners konzentrierst, dann fällt er. Garantiert.

Setze deine konzentrierten Kräfte immer am schwächsten Punkt des Gegners an, und kämpfe nicht - NEIN - Siege! Denn es ist nicht entscheidend wie stark wir zuschlagen, sondern es ist viel wichtiger, wo wir es tun. Und es geht nicht darum besonders viele Kräfte zu sammeln und auf diesen Punkt zu konzentrieren, sondern es reicht aus die vorhandenen Kräfte einfach nur punktuell einzusetzen.

Da alles irgendwie mit allem zusammen hängt, ergeben sich daraus gewisse Abhängigkeiten. Manche Stellen sind so genannte "Knotenpunkte", denen eine zentrale Bedeutung zukommt. Und den Hebel an solchen Knotenpunkten anzusetzen ist die Voraussetzung für einen schnellen und effektiven Erfolg.

Aber nicht nur bei "Gegnern" existieren solche Knotenpunkte, sondern auch bei "Freunden" und "Kunden". Diese Knotenpunkte zu erkennen und bewusst zu benutzen um den Kunden z.B. den größten Nutzen, für ein aktuelles Problem zu liefern, schafft nicht nur Dankbarkeit sondern auch einen höheren Betrag auf dem Bankkonto.

Stereotype Anweisungswiederholung

Mir ist es einmal passiert: Ich hatte meinen Koffer in ein Schließfach gesperrt und wollte ihn nach 2 Stunden wieder abholen. Mittlerweile hatte sich ein Drogenabhängiger davor „den goldenen Schuss" gesetzt. Die Polizei hatte den Bereich abgeriegelt. Es gab momentan für mich keine Möglichkeit an meine eigenen Koffer zu gelangen.

Also fragte ich einen dort stehenden Polizisten. Doch was machte der, anstatt mit zu helfen? Er benutzte eine stereotype Anweisung (Phrase):

Es geht jetzt nicht... bitte gehen Sie weiter." Egal was ich auch vorbrachte... Es geht jetzt nicht... bitte gehen Sie weiter."

Das erspart nämlich das eigene Nachdenken und die Verantwortung für seine eigenen Entscheidungen zu übernehmen. Und auf der anderen Seite bleibt dem anderen nichts anderes übrig als, das zu machen, was er gesagt bekommt. Super.

Warum - Warum - Warum

Jeder der Kinder hat, kennt sie. Diese penetrante Nachfrage nach dem Warum mit einem „Warum..."

Nun ist es jedoch auch bei uns Erwachsenen so, dass viele in einem Gespräch nicht alle Einzelheiten heraus lassen wollen. Sie verschweigen etwas, fragen ungenau nach, oder wollen bewusst etwas zurück halten, und doch alle Informationen bekommen, die sie brauchen.

Eine gute „Nachbohr-Technik" ist das 5-malige Nachfragen mit einer „Warum-Frage".

Beispiel: In einem Gespräch mit einem Kunden sagt dieser: „Das ist doch nicht so wichtig, ob diese Maschine 200 oder 250 Stück pro Minute erstellen kann!" Dein Hauptargument für diese Maschine liegt auf der hohen Produktivität. Du könntest jetzt blind argumentieren, jedoch ist die Wahrscheinlichkeit hoch, an den Motiven des Kunden vorbei zu reden.

Besser wäre es: „Warum ist es nicht so wichtig?" Kunde:"...weil ich Wert auf Qualität lege..."...Du: „bla bla bla...und warum denken Sie, die Qualität ist aufgrund einer höheren Produktivität geringer?" Kunde: „... ist es immer so gewesen, dass unter einer höheren Geschwindigkeit immer die Qualität leidet..." (keine neuen Infos mehr)...Du:... „(schleim)...warum ist eine höhere Qualität für Sie so wichtig?" Kunde: „Weil sich das immer auszahlt, eine höhere Qualität abzugeben. Auf längere Sicht... usw..."

Und jetzt weißt du: Er hat ein Vorurteil (oder ein Referenzerlebnis aus der Vergangenheit, das diese Meinung unterstützt) und will seinen Kunden hochwertige Produkte anbieten, damit diese längerfristig bei ihm kaufen. Und dies hat nichts mehr mit seiner Ursprungs-Aussage zu tun.

Er hat die Hosen herunter gelassen. Und du Schlauer weißt nun wie du argumentieren müsstest.

Schnelle Entscheidungen

Du kennst es: Du willst dir ein Auto, oder sonst was kaufen, und der Verkäufer will dich zu einer schnellen Entscheidung drängen. "... und Sie müssten sich schnell entscheiden, ich habe da noch einen Interessenten...", "... das Angebot gilt nur noch bis morgen, dann müssen wir die Preise erhöhen...", "…die Frist läuft übermorgen ab, und..." usw.

Wenn dich also jemand auf eine schnelle Entscheidung drängt, dann sag automatisch "Nein".

Denn in der Regel will er dich durch den Zeitdruck manipulieren und du handelst dadurch vorschnell und unüberlegt. Und auch die Aussage, dass da noch ein anderer Interessent sei, kannst du getrost ignorieren, denn: Es gibt immer einen anderen Interessenten.

Sollte also jemand einen terminlichen Druck auf dich ausüben, dann gibt es eine vernünftige Handlungsweise: Entziehe dich ihm, mach dich locker und DANN denk darüber nach, ob du das Angebot nutzen willst, bzw. brauchst oder nicht.

Folgezweifel?

Jeder kennt das Gefühl des Zweifels nach einer wichtigen Entscheidung: "Habe ich mich richtig entschieden?" Wichtig für uns als Verkäufer (die wir ja alle sind):

Du musst in deinem Gegenüber das gute Gefühl der "richtigen Entscheidung" aufbauen bzw. stärken.

Sonst machst du dir das Leben unnötig schwer.

Die Mitte bei Preis-Verhandlungen

Bei Verhandlungen und Verkaufsgesprächen stehen sich meist 2 Preis-Positionen gegenüber.

Du bist bereit 100 zu bezahlen der andere will aber 300. Auf einmal kommt er mit dem schwachsinnigen Vorschlag "Treffen wir uns doch in der Mitte."

Und viele nehmen diesen Vorschlag dann auch noch an, weil er ihnen vernünftig erscheint. Beide haben den gleichen Schritt zur Vereinbarung beigetragen.

Und doch sollte man beachten, dass beide Startpositionen willkürlich festgelegte Anfangswerte waren. Sich auf der Mitte zu treffen ist weder vernünftig, noch der einzig richtige Weg.

Mein Vorschlag: Lege deine Grenzbeträge fest und wenn keine Einigung im gewünschten Rahmen zustande kommt, dann lass es eben.

Oder spannt einen größeren Rahmen um die Ware und sucht eine Gestaltung, bei der beide gewinnen. Bei Autos kennt man das. Es werden z.B. über die Ausstattung, das bessere Radio usw. die Preisvorstellungen relativiert.

Warnungen und Drohungen richtig aussprechen

Oft werden in Interaktionen Warnungen und Drohungen ausgesprochen, um den Partner/Gegner mit einem vorgestellten Angstszenario zu motivieren etwas zu tun oder zu unterlassen.

Doch vorab wollen wir erst einmal klären, worin der Unterschied zwischen einer Warnung und einer Drohung besteht.

Ich möchte es einmal so versuchen: Eine Warnung ist eine logische Folge, eines automatisch eintretenden Ereignisses, auf das du keinerlei Einfluss mehr hast. (Oder du tust nur so, als ob es so wäre). Eine Drohung ist meist eine aktiv-aggressive Aktion, die du ausführst, wenn sich der andere nicht so verhält, wie du es ihm jetzt aufzeigst.

Drohungen reizen zum Widerspruch. Wen du mit den Rücken in eine Ecke drängst, der hat meist nur einen Ausweg. Nämlich dort hin, wo du stehst. Drohungen wecken Hassgefühle und sind der denkbar schlechteste Weg, seine Ziele durchzusetzen. Es sei denn, du bist in einer absoluten Position, in der dir die Reaktion des anderen vollkommen schnuppe ist.

Eine Warnung ist etwas anderes. Es ist ein (fast freundschaftlicher) Hinweis auf etwas, was bald ablaufen wird. Etwas was du evtl. aufgrund von Vorschriften (hehe..) auslösen musst, aber eigentlich (so verkaufst du es ihm) gar nicht willst.

Ich rate von Drohungen ab. Warnungen sind OK, wenn du dich in der Position befindest, in der du mit diesen "mentalen Angstfilmen" arbeiten kannst. Der aufgezeigte Horrorfilm muss jedoch sinn-

lich im Kopf vorstellbar sein. Abstrakte Warnungen greifen nicht. (Hat vielleicht die Todesstrafe deswegen keine abschreckende Wirkung? Wer weiß schon wie es ist - tot zu sein?)

Du musst aber bereit sein, deine Warnung auch durch zu setzen. Wenn du es nicht tust, dann bist du ein Labersack, und hast für immer geloost. Zumindest bei diesem Verhandlungspartner. Er merkt es sich und du hast zukünftig nichts mehr außer heißer Luft als Verhandlungs-Grundlage.

Doch lasse ihm immer einen Ausweg. Bei Druck biete ihm immer eine Möglichkeit zur Flucht. Hihi.. Natürlich über den Weg, den du haben willst.

Und verkneife dir das Gewinnergrinsen. Sonst hast du doch noch einen neuen Feind.

Die NÖ-Technik

Will dir jemand eine Verpflichtung aufschwätzen und du hast dazu keine Lust, dann sage einfach NEIN. - Einfach so. Malt er dir in allen Einzelheiten aus, was die Nachteile für dich sein werden wenn du ablehnst (Das machen gerne Versicherungsvertreter und auch "niedrig positioniert angesiedelte Chefs" im Gruppenleiterstatus) höre dir alles an. Stimme allem zu. Meistens versuchen sie dich auf eine JA-STRASSE mit folgenden Worten zu locken: "Stimmen Sie mir darin überein wenn ich sage..." Oder sie sagen irgendetwas und hängen am Schluss des Satzes ein "... NICHT WAHR?" dran. (Meist mit einem fragenden Blick) Dann folgen noch ein paar Fragen die du locker mit "JA (natürlich)", beantworten kannst und sogar solltest. Dabei immer eine offene Körperhaltung zum Verhandlungspartner einnehmen, ein offener direkter Blick und zustimmend nicken. (Dann ist der Gag effektiver und lustiger.) Und wenn sie meinen sie haben dich im Sack, kommt die ultimative Fangfrage. Aber du bist bewappnet, nickst zustimmend und sagst nach einer kurzen Pause: "NÖÖ!".

Entsetzen beim anderen. Es folgen dann i.d.R. noch ein paar Wiederholungen als Überredungsversuche. Stimme diesen wie oben zu, aber sei wachsam. Und wenn's um die Entscheidung geht: "NÖÖ!".

Wenn du jetzt gefragt wirst warum nicht, gebe nie eine konkrete Erklärung ab. Sage einfach "Da sprechen mehrere Gründe für mich dagegen. Das würde jetzt zu weit führen diese zu erläutern". Gebe eine langatmige Erklärung ab, dass du jetzt gerne über einen Punkt reden könntest, aber da sind noch so viele weitere. Die Zeit könnte man ja für was wirklich SINNVOLLERES nutzen.

Gut kommt auch deine Aussage: "Die einzelnen Argumente hören sich alle logisch und verständlich an, aber den großen Zusammenhang bekomme ich irgendwie nicht hin". Wenn er jetzt nachfragt, was dir denn unklar ist, überlege kurz (oder tue so) - immer dabei positiv nicken - und dann kommt der Hammer: "Also jetzt wo Sie mich so fragen, ich kann es noch nicht einmal in Worte fassen, so unklar ist es mir..."

Wenn du das Spielchen immer so wiederholst 1. "NÖ" und 2. "Ich versteh's nicht", wird er irgendwann an seinem oder deinem Verstand zweifeln und dich in Ruhe lassen.

Ein Freund von mir hat die Methode unter dem Namen "NÖ-Technik" entwickelt. Wir haben sie gemeinsam verfeinert und sie funktioniert perfekt. Immer. Der Gag liegt wirklich darin, dem Gesprächs-Gegner keine Angriffsfläche zu bieten und zum Schluss immer "NÖ" zu sagen. Sei wie ein Stück Seife im Wasser.

Eine TOP Technik... oder?... "NÖÖ"?... hihi...

Keine Kompromisse und keine Verpflichtungen

Lehne jeden Kompromiss, der an dich heran getragen wird, rigoros ab. Ich meine damit nicht diese kleinen alltäglichen Kompromisse. Wenn du z.B. abends länger arbeitest, weil du mehr Geld brauchst (Mein Tipp: Lies mal das Supergeschäft 1 oder Supergeschäft 2) dann finde ich, ist das kein Kompromiss sondern deine freie Entscheidung.

Wenn du aber z.B. bei deiner Frau bleibt obwohl sie dir gewaltig auf die Nüsse geht, dann finde ich solltest du diesen Grund der dauernden Unzufriedenheit und des Streites so schnell wie möglich ändern. Ein schwerer Kompromiss macht dich kaputt, laugt dich aus. Egal was du machst, dir

geht es schlecht dabei. Ändere das, solange du noch gesund bist. Du hast sonst nicht mehr viel Zeit. (erkennst du die Motivationsrichtung Weg-von-Negativem?)

Hast du noch nicht die Energie den nötigen Schritt zu tun, dann mach dir in allen Konsequenzen klar, was es dich auf die Dauer kostet, wenn du nichts tust. Nur du kannst dir dabei helfen. Nutze jede Chance zu Änderung. Verbinde das Nichtstun mit starken unangenehmen Gefühlen und das treibt dich voran.

Lehne jeden schweren und dich krankmachenden Kompromiss rigoros ab und lebe mit den Konsequenzen. Sie sind auf jeden Fall leichter zu ertragen, weil es keine negativen Ereignisse gibt. Sondern nur Standpunkte. Benutze die Kenntnisse aus dem Kap. "Jeden Nachteil mit dem Faktor 10 in einen Vorteil verwandeln" um dein Leben wieder in den Griff zu bekommen.

Argumentations-Tricks

Bei Gesprächen und Diskussionen erkennt man es ziemlich schnell. Argumente sind nicht wahr oder falsch. Sie gelten oder gelten eben nicht. Bzw. sie werden akzeptiert oder eben nicht.

Also ist jedes Streiten, ob das Argument nun richtig oder falsch ist, vollkommen hirnrissig.

Eine gute (d.h. fiese) Methode, die oft bei Diskussionen im Fernsehen angewandt wird, ist: Das eigene Argument immer zu wiederholen, das gegnerische jedoch nicht zu beachten oder lächerlich zu machen, und ihm so die Grundlage zu entziehen.

Solltest du dich jedoch mit deinem Gesprächsgegenüber (Partner?) argumentativ auseinandersetzen müssen, dann nimm nicht alles was er sagt als Grundlage. Greife einfach das am einfachsten zu widerlegende d.h. das schwächste Argument von ihm heraus, und diskutiere es aus.

Bist du jedoch in der Verteidigungsposition und er macht dich verbal nieder, dann biete ihm einen Argumentationsknochen an, bei dem es dir vollkommen egal ist, was er damit macht.

Er legt sich ins Zeug, um dir zu zeigen, wie schlecht z.B. diese Eigenschaft deines Produktes (in einem Verkaufsbeispiel) ist. Ein gönnerhaftes "OK. Sie haben mich überzeugt. Dann verzichten wir auf diesen Punkt." versetzt ihn in eine Sieger-Postions-Laune und er unterschreibt den Vertrag.

Er hat ja sein Recht bekommen, der Gute. Denn oft ist es genau das, weswegen sie streiten. Sie wollen nur einmal siegen.

Verschleierungs-Antworten

Du stellst ganz harmlos die Frage "Du, wollen wir mal wieder ins Kino gehen?" und erntest ein verwundertes "Welchen Film?". Noch 20 Minuten seid ihr in eine Diskussion verfangen, welche Filme momentan was taugen und welche nicht.

Ein klares "JA" oder "NEIN" hast du noch immer nicht.

Eine weitere nette (in diesem Fall: weibliche) Version der "Verschleierungsantwort" ist z.B. auf die Frage "Es gibt heute im Kino den Film... xyz. Wollen wir und den um 8 ansehen?" Ist: "Schau mal wie ich aussehe. Ich müsste mir noch die Haare waschen."

Du denkst, dass sie sich nur noch die Haare wäscht und dann geht's los. Sie denkt "Wir gehen nicht, weil ich keine Lust zum Haare waschen habe." (Zum Ausgleich sei gesagt: Männer sind auch nicht besser. Die haben auch die gleiche Taktik drauf)

Wenn dir also eine "Verschleierungsantwort" serviert wird, solltest du direkt nachfragen. "Ist das jetzt ein definitives JA oder NEIN." Ganz harte Verschleierer kontern auch hier mit einer Folgeverschleierung.

Nagel sie fest.

Die Danke-Tour

Jemand will dir etwas aufschwätzen, verkaufen oder dich zu etwas überreden bzw. überzeugen. Statt lange herum zu labern kannst du es ja einmal mit der "Danke-Tour" versuchen.

Einfach sagen "... Nein... ich habe kein Interesse. DANKE!". Das "Danke" etwas betonen und dann desinteressiert wegsehen. Jeder Depp rafft dann was los ist. Denn ein finales "Danke!" zeigt deutlich aber bestimmt, dass du nicht willst.

Try it... und sag artig... "Danke!"

Anti-Soft-Mobbing

Jeder hat es bestimmt schon einmal erlebt. Da gibt es Leute, die einem immer ein wenig von oben herab anreden. Nicht unbedingt aggressiv oder überlegen brutal, aber man kommt sich immer wie ein kleines Kind vor.

Solltest du in so einer Situation stecken, dann tue schleunigst etwas dagegen. Die Standard-Gegentechnik wäre:

Einfach aufstehen (sofern du sitzt) und einen Schritt auf den anderen zugehen. (Das zeigt Stärke, und dass du eine Position einnehmen kannst) "So lasse ich nicht mit mir reden. Wenn Sie einen normalen Ton wieder gefunden haben, dann können Sie sich ja melden.". Und dann einfach weg gehen. Der andere sitzt zu 90% mit dem offenen Mund da und staunt.

Und wenn du jetzt meinst, so könntest du z.B. deinem Chef nicht gegenüber auftreten? Hihi… dann lass es doch so, wie es ist... und leide.

Aussage-Fragen

Beim Vorstellungsgespräch sagt der Personalleiter "Ich sehe, Sie waren 3 Jahre bei der anderen Firma", und schaut dich dann fragend an. Wenn dir die Stille jetzt unangenehm wird, fängst du an zu erzählen, und redest dich vielleicht um Kopf und Kragen. Weil das nämlich eine ganz hinterhältige Technik ist, die auch gerne in Interviews im Fernsehen und im Radio angewendet wird.

Instinktiv interpretiert man irgendwas in diese Frage hinein, und schwadroniert darauf hin einen Müll zusammen, den der andere vielleicht gar nicht wissen will. Wer sich jetzt noch unterschwellig rechtfertigt, hat schon geloost, weil er dem anderen "seine persönlichen Knackpunkte" vom letzten Job, förmlich aufs Brot schmiert. Im schlimmsten Fall geben wir sogar Infos preis, die wir ursprünglich nicht erzählen wollten.

Als Gegentechnik für eine solche Aussagen-Frage kann es eigentlich nur eine von zwei Standard-Antworten geben:

"Ja."
"Stimmt... und was möchten Sie nun genau wissen?"

Warum-Fragen richtig beantworten

Wenn jemand auf eine Warum-Frage mit einem "Weil..." antwortet, dann signalisiert man dem Fragesteller seine Unterlegenheit. Zumindest kommt es beim anderen so an, als wenn man kein, oder nur ein kleines Selbstwertgefühl besitzt. Also streiche das "Weil..." aus deinem Wortschatz.

Mache einfach eine direkte Aussage. Und fertig.

Auf die Frage "Wieso wohnst du noch bei deinen Eltern?" nicht antworten "Weil das billiger ist." sondern einfach "Das ist billiger."

Vertraue mir. Es kommt ganz anders rüber.

Die Überrumpelungs-Frage

Angenommen, dich fragt ein Kollege, ob du abends mal mit ihm ausgehen willst. Weiterhin angenommen, du bist eine Frau und du traust dich nicht so recht, würdest aber doch schon - irgendwie. Am Besten - denkst du dir "Ich nehme eine Freundin mit." Aber wie willst du es anstellen? Ihn direkt fragen? Du meinst, dann will er nicht? Stimmt, denn er hat es ja auf dich abgesehen.

Die einfachste Technik dazu ist die Überrumpelungs-Frage, die man eigentlich immer einsetzen kann. Du sagst..."Klar gerne. Ich komme mit meiner Freundin... und wo wollen wir hin gehen? Hast du schon eine Idee?"

Nach dem ersten Schock, wird er fast automatisch über DIESE Frage nachdenken, als darüber, ob er deine Freundin überhaupt mitnehmen will.

Im Klartext: Wenn du dem anderen etwas unterjubeln willst, was er eigentlich nicht mag, dann mach die Aussage, und stelle sofort eine offene Frage hinterher. Sobald der andere darauf eingeht, gilt die vorher getätigte Aussage als akzeptiert. (Zu 90%). Weitergehende Hintergrundinfos zu der Technik findest du in den Artikeln: Die Denkschiene und in den Aufzählungsreihe-Folgen.

Die Rollen-Manipulation

Im Grunde geht es auf diesen Seiten um Manipulationen und diverse Tricks. Wie man sich davor schützen kann, von anderen für ihre Ziele eingespannt zu werden, und davor wie man andere für seine Ziele benutzt. Eine gute Methode fiel mir letztens auf. Es ist die Technik der Rollenmanipulation. Das Hinterhältige an dieser Methode ist, dass sie nicht nur eine kurzfristige Möglichkeit darstellt, um irgendwas zu erreichen, sondern eine tief greifende Manipulation der "Persönlichkeit".

Oft versucht man uns nämlich in eine Rolle zu drängen. Und wenn man nicht aufpasst und aktiv wahrnimmt, was geschieht, dann hat man fast keine Chance da wieder heraus zu kommen. Man ist gefangen, wie die Fliege im Spinnennetz.

Wie diese Methode jetzt funktioniert fragst du? OK. Ich verrate sie... Es geht meist, wie bei vielen Methoden auch über einen moralischen Druck, der konsequent und über einen gewissen Zeitraum aufrechterhalten wird. Sofern der, an den diese Rolle adressiert ist, unsere Anerkennung will, wird er versuchen dieser Rolle gerecht zu werden. Jedoch kann ihn das auch manchmal überfordern. Wir kennen alle das klassische Beispiel des Sohnes, der den Familienbetrieb übernehmen soll, oder das Kind aus einer "Akademiker-Familie", dass natürlich auch die Rolle eines Akademikers übernehmen soll.

Auf den anderen Seite kann es passieren, dass jemand die ihm zugewiesen Rollen kategorisch ablehnt. Meist ist das dann aber bei solchen Beziehungen, die ein wenig auf Konfrontation ausgerichtet ist. Nach dem Motto: "Ich bin erst mal dagegen." Als exemplarisches Beispiel möchte ich hier jetzt den "normalen Pubertierenden" anführen. Aber der Zustand ist oft nur von kurzer Dauer.

Und wer kennt sie nicht, die "arme alte Mutter, die Hilfe braucht" und nicht müde wird diese vom "treu sorgendem Sohn/Tochter" einzufordern. Da haben wir schon 2 manipulative Rollen. Wer aber in jungen Jahren darauf bedacht war, als ein "treu sorgender Sohn" oder eine "treu sorgende Tochter" da zu stehen, kommt hier nicht mehr so einfach heraus. OK- fast nicht. Aber wenn, dann nur mit einem Riesenkrach.

Und wenn jetzt der "Nachwuchs" auch noch einen eignen Partner findet, wird dem flugs auch eine Rolle angedichtet: Da hätten wir z.B. "das gerissene Ding, das nur eine gute Partie machen will" oder den "Schnösel, der einem die Tochter weg nehmen will."

Ich sage jetzt nicht, dass alle Mütter so sind. Nein, es soll ja nur ein exemplarisches Beispiel sein wie es funktionieren kann. Über andere Rollen habe ich ja schon in früheren Artikeln geschrieben. Aber das ist ja auch OK, wenn wir uns eine Rolle aussuchen. Nur wenn uns einer eine Rolle andichtet, die uns nicht gefällt, dann sollten wir schon etwas dagegen unternehmen. Je eher - umso besser. Wer sich nämlich in eine Rolle hinein drängen lässt, und danach lebt, um dieser Erwartung gerecht zu werden, der macht sich dadurch abhängig. Und das führt immer zum Frust.

Nun soll man jedoch auch nicht alles nur negativ und unter dem Aspekt der gefährlichen Manipulation sehen. Denn es kommt bei Rollen-Manipulation, wie bei jedem Werkzeug immer auf denjenigen an, der es benutzt.

Die Jammer-Eskalations-Technik

Jeder kennt sie. Jeder hat sie. Keiner will sie. - Die treuen Zeitgenossen, welche die gedankenlose rhetorische Frage "Wie geht's?" wörtlich nehmen und dann ihre endlose und nervige "Jammertour" abspulen. Ich meine jetzt nicht solche, die wirklich ein Problem haben, oder meinen zu besitzen und mal darüber reden wollen. Wofür sind Freunde denn da. Nein. Ich meine solche Jammertaschen, die einem ständig mit ihren "Was geht es mir doch so schlecht - Gejammer" permanente Zahnschmerzen bereiten.

OK- genug gejammert. Jetzt die ultimative Gegentechnik: Wenn so einer im halb-weinerlichen Ton anfängt, unterbreche ihn sofort nach den ersten Sätzen mit der "Aufs Wort hör - Methode" und komme auf deine (ausgedachten?) riesengroßen Probleme zu sprechen, gegen den seine wie ein kleiner Hundehaufen aussehen. Übertreibe schamlos, wie schlecht es dir im Gegensatz zu ihm geht, oder übertreibe seine Problemdarstellungen so weit, dass es nur einen Lösungsweg für ihn zu geben scheint. "... ja, du hast Recht, das ist ganz schlimm... Ich denke es gibt für dich jetzt nur noch eine Lösung... Selbstmord... (kurze Pause...) Wie willst du dich denn umbringen... hast du schon mal darüber nachgedacht?"

Das will er in der Regel nicht hören, und er sucht sich einen anderen Dummen, den er voll labern kann, oder er versucht dir klar zu machen, dass seine Probleme so groß jetzt auch nicht sind.

Und dann hast du etwas, worauf du ihn immer wieder festnageln kannst...

Verbales Judo

Ständig, oder zumindest ab und zu, werden wir verbal angemacht. Da knallt dir ein fieser Kollege eine, von dir falsch ausgestellte Überweisung, mit den Worten auf den Tisch: "Da hast du ja wieder einen schönen Bock geschossen." Und was machst du? Du kochst innerlich.

Wer sich aber wegen so etwas aufregt, der ist selbst schuld, wenn ihn die anderen ständig aufziehen. Denn wenn man sich weigert die Bälle zu fangen, die einem zugeworfen werden, und diese einfach vorbei fliegen lässt, dann hören die anderen relativ schnell auf dies zu tun. So unglaublich das auch klingt:

Was man sich nur vor Augen halten muss, ist die Erkenntnis:

Niemand kann dir ein bestimmtes Gesprächsthema aufzwingen, wenn du es absolut nicht willst.

Du kannst frei entscheiden, auf ein Thema zu reagieren oder nicht. Man muss eben nur einmal hartnäckiger sein als der andere. Und je knapper man reagiert, umso effektiver funktioniert diese Methode. Die besten verbalen Judo-Techniken sind:

Ach was?
Soso
Sagenhaft
Aha
Oje
Toll
Na sowas
Sag bloß
O-ha!

Oder fang einfach von was anderem an zu erzählen. Und wenn der andere dies erkennt und sagt: "Hey, du lenkst vom Thema ab", dann kannst du dies mit der Weiterführungstechnik zugeben oder du benutzt eben eine andere der oben genannten Kurzquittungen, und lass den Sack stehen.

Denn du hast wirklich besseres verdient, als dir von so einer Pfeife den Tag versauen zu lassen.

Die Gastgeber - Technik

Du bist auf einer Party und kennst keinen. Eigentlich ist es ziemlich öde und du überlegst, ob du nicht lieber wieder heimgehen sollst. Da kommt plötzlich der/die Gastgeber(in) und sagt zu dir "Kennst du eigentlich XYZ? Den musst du kennen lernen." Und er/sie stellt euch vor. Auf einmal entwickelt sich daraus ein reges Gespräch. Der Abend ist gerettet.

Aber so ist es. Oft nimmt man, nicht nur auf Partys, sondern auch im alltäglichen Leben, die Rolle eines Gastes ein. Man lässt es auf sich zukommen.

Aber es geht auch anders. Man kann die Rolle eines "Gastgebers" übernehmen. Behält dadurch die Fäden in der Hand und der Rest der (meist die etwas schüchternen oder gehemmten Menschen) mit denen man zu tun hat, ist einem unendlich dankbar dafür. Denn es ist außergewöhnlich (= nicht normal) sich so zu verhalten. Man wird beliebt.

Denn das Gute, das man anderen gibt, fällt irgendwann wieder auf einen selbst zurück. Du tust praktisch ein gutes Werk, dem einzig wichtigen Menschen - DIR selbst.

Der Ping-Pong Talk

Eine gute Technik um Sympathien aufzubauen ist es Gemeinsamkeiten zu betonen. Viele Menschen praktizieren bei gesellschaftlichen Zusammenkünften gerne den Ping-Pong Talk.

Ping: „Ich war kürzlich in den Alpen."
Pong: „Ich war dort letztes Jahr!"

Ping: „Diesmal hat es mir gar nicht gefallen - viel zu voll."
Pong: „Mir auch nicht, ich fahre schon seit Jahren nur mit Vorbehalt hin."

Ganz extrem wird es unter Umständen, wenn jemand plötzlich über persönliche Probleme spricht. Dann stellt der andere leicht seine eigenen dagegen. Und schwupps trudelt es abwärts. So - vom Regen, unter Umgehung der Traufe direkt in die gequirlte Sch...

Dumm gelaufen, ist das dann.

Hypno-Talk

In einem anderen Artikel (Druck ausweichen) habe ich behauptet, dass man einem kein Thema aufdrängen kann, wenn der andere dazu absolut nicht bereit ist. Das stimmt zwar, aber wenn er dies nicht weiß, dann kann man es immer noch versuchen.

Manchmal muss man ihn/sie halt zu seinem/ihrem Glück zwingen.

Um welches Glück es sich jetzt auch handeln mag, sei es ihn/sie...

von deinem fantastischem Angebot zu überzeugen
ihn/sie dazu zu bringen den Vertrag zu unterschreiben
mit dir ins Bett zu gehen
dir einen auszugeben/dich einzuladen usw. usw.

ist primär völlig egal. Es geht ja nur ums Prinzip.

Wichtig ist nur, den Gesprächsfaden niemals aus der Hand zu geben, sondern immer wieder langsam - wohldosiert und ohne Druck aufzubauen den anderen fragend auf dein Thema zurück zu bringen. Gut dazu geeignet ist die "Auf das Wort hör"- Methode.

Fokussiere ihn auf dein Thema. Über die Videen-Suchfunktion des Gehirns und Kopplung zu den entsprechenden Gefühlen ist die Chance groß, ihn in einer Art Wachhypnose auf die von dir gewählte Denkschiene zu setzen, und darauf deinem (Gesprächs-)Ziel entgegen rasen zu lassen.

So kannte ich einmal einen „Negativo“, der es (unbewusst) nicht ertragen konnte, wenn es einem anderen gut bzw. besser ging. Ständig fragte er einen z.B. ob man denn mit X (X=Auto, Freundin, Job, Urlaub, usw.) vollkommen zufrieden wäre. Und so bin ich ihm oft auf den Leim gegangen, und habe wirklich darüber nachgedacht, was mich an X denn stört bzw. stören könnte. Denn wer ist schon vollkommen zufrieden. Es gibt immer etwas, was nicht so optimal ist. Derart auf die negative Denk-Schiene gesetzt, war es nicht verwunderlich, wenn man auf einmal Gründe findet, sich nicht mehr so gut zu fühlen.

Irgendwann hatte ich erkannt was läuft, und ihm gehörig den Marsch geblasen. Jetzt nervt er andere.

Reframe -Talk

Ein paar gute Möglichkeiten sich bei verbalen Angriffen aus der Affäre zu ziehen, bieten folgende Methoden, die ich letzte Woche von einem Leser meiner Seiten zugeschickt bekommen hatte:

Die sind...

„Die-besser-als-Technik“ sowie „Die-gerade-weil-Technik“

Wie die genau funktionieren? Im Prinzip ganz einfach. Man nimmt die Aussage auf, widerlegt sie nicht und deutet sie (entgegen der Absicht des Angreifers) in einen Vorteil um:

1. Besser-als-Technik
Meckert dein Chef? Hat der Kollege was auszusetzen? Dann kontere doch mit der Besser-als-Methode: Gib eben dem Gegner Recht, und deute den versteckten Angriff in einen Vorteil um.

Beispiel:
Dein Chef sagt: "Sie sind zu langsam".
Deine Antwort: "Mag sein. Aber besser langsam und gründlich, als wichtige Dinge übersehen."

2. Gerade-weil-Technik
Diese Taktik funktioniert ähnlich wie die Besser-als-Technik. Erst den Vorwurf bestätigen und ihn dann in deinem Sinne umdeuten. Wichtig ist, dass du eine positive Wendung erreichst.

Beispiel:
Vorwurf des Chefs: "Langsamer geht's wohl nicht!"

Deine Antwort: "Gerade, weil ich so langsam und gründlich bin, mache ich fast nie Fehler. Und davon profitiert unsere Firma."

Die hypothetische Frage

Eine gute Methode, die auf mehrere Arten genutzt werden kann, ist die hypothetische Gesprächsführung bzw. die hypothetische Frage.

Im Verkaufsgespräch antwortet der Kunde "Tja, aber die Farbe gefällt mir wirklich nicht. Dieses Rot kann man doch wirklich nicht nehmen." Um jetzt zu eruieren, ob die Aussage ein berechtigter Einwand oder einfach eine Ausrede ist, (Jeder Aussagetyp muss anders behandelt werden.) antwortest du lässig mit der Hypo-Methode: "Angenommen, nur mal theoretisch, die Farbe wäre nicht das Problem..." oder "Angenommen, da könnten wir was machen..."

Seine Reaktion zeigt dir, welcher Art seine Aussage zuzuordnen ist. Geht er darauf ein, musst du dir wegen der Farbe etwas einfallen lassen. Schiebt er aber einen anderen Hinderungsgrund vor, warum er dein Angebot jetzt nicht annehmen kann (plötzlich ist es ihm z.B. zu teuer), so kannst du davon ausgehen, es ging ihm nicht um die Farbe. Also brauchst du auch nicht weiter darüber zu diskutieren bzw. darauf einzugehen.

Bei der Ermittlung von Zielen oder Ergebnissen kann man die hypothetische Frage benutzen, um zu erkennen, ob man z.B. alle Folgen, die sich zwangsläufig ergeben, beachtet hat. "Angenommen ich hätte mein Ziel erreicht, wie würde mein Leben dann aussehen. Bzw. was wäre dann anders. Und will ich dies überhaupt?" sind Beispiele dieser Hypo-Frage.

Ähnlich funktioniert die Hypo-Methode im therapeutischen Bereich. Wer sich dafür interessiert, kann sich ja mal die im Okt. 2002 gelaufene Sendung im WDR "Lämmle life" (Samstags ca. ab 22.30 Uhr) erinnern. Die Psychologin und Familientherapeutin wendet die Hypo-Methode meisterhaft an. "Angenommen, wie durch einen magischen Trick wäre das Problem verschwunden, was würdest du dann machen..." oder "Lassen wir das jetzt einmal außen vor... was müsste geschehen, um..."

Mit diesen Hypo-Techniken fantasiert bzw. (wach-) hypnotisiert sie die Anrufer in einen ressourcevollen Zustand herein, um dann zum Kern zu stoßen. "Jetzt, wo du gesehen hast, wie es sein könnte... was müsstest du JETZT tun, um dies zu erreichen..." Damit lässt sie den anderen sich selbst Wege aus seiner persönlichen Sackgasse suchen. D.h. sie wendet eine "mentale Simulation" an, wie es sein könnte. Baut dadurch bevorzugte Nervenbahnen auf, bringt ihn in einen starken Zustand, in dem er sich traut andere Wege zu beschreiten, bzw. darüber nachzudenken.

Und alles nur wegen ein paar hypothetischen Fragen. Toll...

Gute Ausreden?

Ausreden! Jeder benutzt sie, wenn er etwas nicht machen will, was er soll. Aber keiner will es so richtig zugeben. Wir benutzen sie, wenn wir unsere wahren Gründe nicht offen legen wollen. Entweder weil und der richtige Grund peinlich und unangenehm ist, oder wir ihn aus taktischen Gründen nicht offen legen wollen. Wir theoretisieren um den Brei herum und versuchen höflich unser "Nein" zu verpacken, anstatt es klar auszusprechen: "Nein... ich WILL einfach nicht." Und dann beginnen die unerträglichen "Verkaufsgespräche". Das verbale Ping-Pong um die beste Argumentation. Professionelle Verkäufer trainieren das, um zum (eigenen) Ziel zu kommen. Amateure argumentieren planlos herum und gewinnen oder verlieren, je nach Stimmungslage.

Aber es ist so einfach: Benutze deine Ausrede und dann stehe dazu. Und wenn sie wirklich einer mit Argumenten widerlegen kann, dann benutz eben eine andere.

Eine gute Ausrede muss es nicht sein. Es reicht irgendeine.

Und je schwachsinniger sie ist, umso schwieriger hat es der andere. Und wenn du jetzt auch noch starrsinnig darauf bestehst oder dich einfach doof stellst, hast du zu 90% gewonnen.

Denn eigentlich gibt es keine Verlierer dabei. Nur das Verhalten eines Verlierers. Und so lange du dies nicht zeigst, ist nichts entschieden.

Das höhere Ziel

Jede Aussage oder Frage, die jemand stellt ist nur die verbalisierte Spitze der Ideen, die ihm im Kopf herum schwirren. D.h. du kannst generell davon ausgehen, dass eine Frage/Aussage nur ein kleiner Aspekt eines ganzen Gedanken-Komplexes ist. Am anschaulichsten zu erklären ist es mit einem Beispiel, was jeder kennt. Die einzig richtige Antwort auf die Frage "Weißt du wie spät es ist?", lässt nur 2 Möglichkeiten zu. "JA" oder "NEIN", wenn man rein sachlich die Frage analysiert. Aber jeder weiß auch, die Frage kann aber auch alles Mögliche bedeuten.

Kannst du mir sagen wie spät es ist?
Musst du schon wieder zu spät kommen?
Kannst du nicht pünktlich sein.
Fahr schneller, wir haben es eilig.
Wie viel Zeit haben wir noch?
Usw...

Und genau hier setzt die Antwort-Technik des höheren Zieles ein. Wenn dir jemand eine Frage stellt oder eine Aussage tätigt, die dir aus welchen Gründen auch immer unangenehm wird, dann musst du diese nicht direkt beantworten, sondern du kannst auch auf den unausgesprochenen Teil kontern. Das höhere Ziel dahinter ansprechen.

So könntest du in einem Meeting die Aussage des Verkaufsleiters "Unser Umsatz ist um 5% zurückgegangen. Meine Herren, da müssen wir was tun.", mit folgenden Worten relativieren. "Die

eigentliche Frage hinter dieser Aussage heißt doch - Wie ist unser Produkt am Markt positioniert... und wie wirkt sich ein Umsatzrückgang von 5% darauf aus. Nun... lalalala... (und nun schwenkst du gekonnt auf deine Scheine ein)... "

Die meisten raffen nicht, was du hier abziehst und folgen dir mental.

Die verbale Scheinbar-Attacke

Geht dir in Meetings, bei Besprechungen oder im privaten Umfeld einer gehörig auf den Senkel oder bedrängt er dich irgendwie, dann ist es Zeit den Spieß umzudrehen und diesem Knallkopf in die Schranken zu weisen.

Am besten greifst du ihn so an, dass er sich

verteidigen muss
er es noch nicht einmal merkt, welchen genialen Trick du angewendet hat.

Also: Er attackiert dich mit dem Spruch: „Kümmere dich um deine eigenen Angelegenheiten". Anstatt nun darauf planlos zu reagieren konterst du bretthart: „Du scheinst mit anderen Menschen nicht gut auszukommen…"

Kurz gesagt nimmst du die „versteckte Botschaft" in seiner Aussage auf, formulierst sie punktgenau, drehst sie moralisch als Angriff um und leitest deine Aussage mit den folgenden Einleitungen ein:

Du scheinst...
Es sieht so aus, als wenn...

So bietet sich z.B. die Aussage „Jetzt sei endlich ruhig…" oder „Kann man denn hier nicht mal für 5 Minuten seine Ruhe haben?" eines kniggeligen alten Sacks zu einem Kind an, um zu kontern: „Es sieht so aus, als wenn sie ein Kinderhasser sind." Damit steht er im moralischem Abseits und MUSS durch ein lässiges nachgeschobenes "... nicht wahr." prompt reagieren.

Lass ihn einfach stehen und geh.

Themen definieren

Eine ganz billige und doch von den Medien gerne genutzte Methode zur Meinungsbildungs-Verarsche nutzt den unumstößlichen Umstand, dass die (Herden-)Menschen absolut blöd sind. Sie halten nämlich das, was sie am häufigsten hören, für das wichtigste Thema überhaupt. Zum Beispiel: Die Bedrohung von Saddam Hussein zur Rechtfertigung des Irak-Krieges, oder die in allen Computerzeitschriften laufende Diskussion (2003-2004) um den Kopierschutz, was illegal ist, welche Programme nicht mehr genutzt werden dürfen usw.

Meines Erachtens ist dies ein gewaltiges Müll-Thema. Bei allen Tipps und Tricks, die jetzt seit fast 1,5 Jahren in den Zeitungen erscheinen, vermisse ich elementare Kopierkenntnisse bei den Redakteuren, die jeder in meinem Alter hat, der früher mit einem billigen Überspielkabel seine Kopien auf Kassetten gezogen hat. Statt auf Kassette geht's modernerweise über den Audio-In Eingang der Soundkarte. Und schon ist die ganze Diskussion über die Umgehung des Kopierschutzes für die Füße.

Wie auch immer. Nichts desto Trotz können wir als EP-Nutzer diese Manipulations-Methode nutzen, um uns stückweise wieder ein wenig mehr auf die Sonnenseiten des Lebens zu befördern.

Angenommen du schläfst morgens gerne ein Stündchen länger und hast keine Lust auf den einschläfernden Alltagstrott im Büro. Also musst du dies schon im Vorfeld so kommunizieren, dass die anderen gar nicht auf die Idee kommen, dass du eigentlich ein extrem egoistischer fauler Sack bist. Rechtzeitig irgendwelche Geschichten ausgedacht, die „beweisen" das du morgens zu Wohle der Firma tätig bist, obwohl du eine lustige Nummer mit der Freundin schiebst, lassen den eingefleischtesten Zweifler verstummen, wenn du dein Thema nur penetrant genug und vorab zum Thema hochstilisierst.

Die Betonungs-Methode

Eine weitere extrem lustige „Den anderen zum Wahnsinn treib - Methode“ ist die Betonungs-Methode, die ich besagtem Mausi aus der Frage-Verdrängungs-Methode verdanke.

Sie hat ihrem Partner, wenn er ihr eine Frage stellte, immer mit einer Aussage in Fragebetonung geantwortet.

Auf die Frage: „Weißt du wo die Brötchen liegen?“ könnte die Antwort lauten. „Ja - In der Tüte auf dem Backofen.“ Aber die Aussage „Auf dem Backofen“ als Gegenfrage betont. “Auf dem Backofen?“ fällt beim ersten Mal nicht auf. Kontinuierlich angewandt macht sie den anderen nur mürbe oder weckt die Gelüste (aus der dunklen Seite der Seele), ihr einfach mal (verdient) aufs Maul zu hauen.

Wenn du also deinen Partner auf die Palme treiben willst, dann betone Antworten wie Fragen, oder Fragen wir normale Aussagen. Das ist ein Spaß!!

Die Fragen-Verdrängung-Methoden

Hihi.. das Leben ist schon lustig. Kürzlich war ich mit einem befreundeten Paar für ein paar Tage verreist. Irgendwie war die Stimmung unterschwellig angespannt. Ich beobachtete das 2 Tage und dann fiel mir auf, das die Frau von den beiden jede Kommunikation mit folgenden Methoden unterbrach.

Wenn er ihr z.B. eine harmlose Frage stellte, dann konterte sie dies mit folgenden Re-aktionen:

Ein lustiges Lied pfeifen (Überhören) und/oder Weggucken

Unpassende Antworten geben
z.B. Auf die Frage „Hast du die Brötchen weggepackt?“ zu antworten: „Ich hab die Betten gemacht!“

Sinnlose Gegenfrage mit halbverdeckter Anschuldigung stellen. Z.B. auf die Frage „Hast du die Brötchen weggepackt?“ zu antworten: „Hast du abgeräumt? Vielleicht überlegst du mal was du dabei gemacht hast...“

Kurze nichts sagende Antworten geben z.B. auf die Frage „Was machst du denn jetzt?“ lässig zu kontern: „Ich gehe weg!“

Je öfter angewendet, umso langweiliger wird es dem Fragesteller.

Und jetzt „überraschten“ sie uns mit der Neuigkeit, dass sie sich trennen wollten. Das hätte ich ihnen im besagten Urlaub nach dem 3.Tag vorhersagen können.

Gedanken zur Manipulation

Beim Thema Manipulation scheiden sich immer die Meinungen. D.h. eigentlich nicht. Die meisten lehnen die Manipulation als verwerflich ab. Obwohl ihnen nicht bewusst ist, das alles, was wir zu einem anderen sagen, eine Manipulation in der reinsten Form ist. Denn die Kommunikation hat immer den Zweck, dem Partner die eigene MEIN-ung darzulegen und seinen Fokus auf unsere Sichtweise zu lenken.

So gesehen ist alles mehrschichtig und das Schwarz-Weiss-Denken entbehrt jeder Realität.

Und wem dies klar ist, der braucht nur noch ein paar Denkansätze, um damit gelassen umgehen zu können.

Und in meiner selbstlosen Art, liefere ich sie dir auch gleich dazu…

Wenn Du eine Information erhältst ist das zwangsläufig Manipulation. Bewerte dies mit der Frage "Wem nutzt das?"

Seit sicher ist, dass Robin Hood tot ist, gibt es keine uneigennützigen "Rächer der Armen" mehr.

Jeder verhält sich so, dass es zu seinem Vorteil ist. Wer dir gegenüber das Gegenteil behauptet, will dich benutzen oder dir sogar schaden.

Es gibt keine geschickte Manipulation, keine gute Masche, auf die man einfach hereinfallen müsste. Alles ist die eigene Nachlässigkeit, Feigheit und Faulheit sich ein eigenes Bild zu machen.

Wer "im guten Glauben" gehandelt hat, hat einfach keine bessere Ausrede.

Wer anderen Manipulation und unsauberes Verhalten vorwirft, lenkt nur von den eigenen Missetaten ab.

Jeder Vorwurf der Manipulation ist berechtigt.

Der Mensch ist ein zutiefst unsoziales egoistisches Wesen mit der Fähigkeit zu schauspielern, um anderen Wesen gegenüber ein ganz anderes Bild zu bieten.

Thats it.

Verhaltens-Tipps - Wenn du ein Verhältnis hast

Aha, du hast also eine Freundin (oder Freund) innerhalb einer festen Partnerschaft? Gut so!

Ich höre immer wieder, dass einem dabei oder danach das schlechte Gewissen plagt. Irgendwann ist es dann so schlimm, dass man dem Partner nicht mehr in die Augen sehen kann, und man beichtet es.

Was passiert dabei? Du suchst Lustgefühle bei deiner Geliebten. Das ist OK und entspricht deinem natürlichen Naturell.

Wenn da bloß nicht die dusseligen, kleinen Programme wären, die besagen: "Du sollst treu sein", "Denk an AIDS" (Lies mal das Kapitel: "Die AIDS-Lüge" auf meiner Webseite.), "Man betrügt seinen Partner nicht, denk mal es wäre umgekehrt". Und schon aktivieren diese Programme deine Unlustgefühle, die dann immer mehr ansteigen. Irgendwann reicht es und man will Schluss machen. Entweder trennst du dich von deiner Geliebten, oder du beichtest zu Hause.

(Das Beichten beim Partner, kann ich beim besten Willen nicht verstehen. Entweder will man seine schlechten Gefühle aufteilen (Angleichungsprinzip), oder ihn bestrafen, dass man sich selbst schlecht fühlt (auch Angleichungsprinzip). Es gibt auch noch die Möglichkeit, wenn man das Programm "Strafe muss sein" verinnerlicht hat, dass man sie hier abholt. Ärger bekommt man auf jeden Fall. Oder es gibt noch ein paar andere Gründe, auf die ich nicht komme... Also wenn du dies aus eigener Erfahrung kennst und mich aus meiner Unwissenheit befreien willst, schreib mir ein E-Mail.)

Hier nun meine Tipps aus der Sichtweise der Ego-Power-Methoden:

Du tust nichts Schlechtes. Du folgst deinen biologischen Bedürfnissen und Programmen. Du bist eins mit der Natur. Es ist deine natürliche Bestimmung. Folge ihr. Lass dir nichts anderes weismachen. Verändere die Hierarchie dieser Programme, wenn in dir welche existieren.

Sehe es mal so: Du tust deinem Partner eigentlich etwas GUTES. Du bist entspannter, zufriedener und ausgeglichener. Außerdem geht ja nichts verloren, oder kaputt. Du bist zufrieden, deine Geliebte ist zufrieden, und dein Partner ist auch zufrieden, solange du schweigst und genießt. Also halt die Klappe.

Solltest du nun eine LeserIN sein, dann verzeihe mir meinen männlichen Standpunkt. Aber es geht auch anders rum. Oder?

Der Seitensprung-Ratgeber

Na dann wollen wir uns einmal einem neuen und zugleich interessantem Thema widmen. Dem Seitensprung.

Nehmen wir einmal an, du wärst in einer festen Beziehung. Deine Frau nölt nur noch herum und ist zu einer klassischen Mama mutiert, die keine Lust mehr zu nichts hat. Oder dein Mann sitzt nur noch fett vorm Fernseher oder vor dem Computer. Er interessiert sich nicht mehr für dich, sondern nur noch für seine Firma (vielleicht auch für seine Sekretärin darin) und die klassische Beschreibung "Workoholic" wirkt wie eine hoffnungslose Untertreibung? Na dann ist der folgende Artikel bestimmt etwas für dich. Solltest du jedoch aus moralischen Gründen dieses Thema ablehnen oder in der glücklichen Lage sein eine befriedigende Partnerschaft zu besitzen, dann suche dir lieber einen anderen Artikel.

Den anderen, die kurz gesagt, einfach einmal eine unbändige Lust verspüren, mit einem/einer anderen eine Nacht lang lustig durchzuhecheln, diesen Lesern sage ich "Herzlich Willkommen".

Aber du glaubst jetzt, es geht nicht so einfach? Und du bist auch schon seit Jahren aus der (Jagd-)Übung? Macht nichts. Wir schaffen das. Null-Problemo... Doch Jahre der (freiwilligen oder aufgezwungenen) Treue hinterlassen ihre Spuren im Kopf, die erst einmal überwunden werden wollen.

Das Aller-aller-aller-ALLER-Wichtigste ist natürlich ein Partner. Und darauf musst du deinen mentalen Suchscheinwerfer erst einmal wieder fokussieren. Auf die mögliche Beute (Im Jägerjargon gesprochen). Jahre der "Abstinenz" haben den Killerinstinkt in dir erschlaffen lassen. Vielleicht zweifelst du auch an deinem Aussehen? (Schlimm, wenn das so ist.)

Aber jetzt schön der Reihe nach. Setze dich einmal für eine Stunde in einen x-beliebigen McDonald und schau dich um. Die meisten Paare, die rein kommen sehen durchschnittlich aus und labern, beim genauen Zuhören, nur dummes Zeugs. Nicht wahr? Richtig! Genau wie du und ich. Und hat es sie davon abgehalten einen (Sex-)Partner zu finden. NEIN.

Das Aussehen und die "Intelligenz" haben demnach keine Hinderungsgrundqualitäten. Das ist es nicht. Höchstens, wenn die Differenz zwischen beiden zu gravierend ist, und kein adäquater anderer Gegenwert vorhanden ist, dann kann es in der Waagschale den entscheidenden Ausschlag zum Nein geben.

Wenn du also nun erkannt hast, dass es potentiell möglich ist, einen Seitensprungpartner zu finden, dann gehst du im besagtem McDonalds in die Phase 2. Schaue dir alle an, die dort herumlaufen, und teile sie ein. In die Kategorien...

Nein, niemals - (Mit-denen-nicht-Partnern)
Ja, sofort - Partner
Och jo, bei Bedarf käme die/der schon in Frage - Partner (Hier fällt jede(r) hinein, der dich nicht absolut abstößt.)

Wem dies jetzt sehr sexistisch ist, dem kann ich nur sagen. Richtig! Darum macht es ja so einen Riesenspaß.

Statistiken besagen, dass über 70% aller Paare schon einmal ihrem Partner "untreu" gewesen sind. Also die überwiegende Mehrheit. Wenn man jetzt noch in Betracht zieht, dass es einfacher ist, einen Partner für eine Affäre zu finden, als einen für das ganze Leben, und du schaust dich mal "objektiv" um, wie viele einen gefunden haben, dann stehen die Chancen gar nicht schlecht. Und da die Zahl der (einsamen) Singlehaushalte weiter im steigen ist, kannst du theoretisch davon ausgehen, dass du auf goldenem Seitensprung-Mutterboden stehst.

Die einzige Hürde ist, wie lernt man jemanden aus der "Masse der Beute-Partner" kennen. Nun ganz einfach. Du musst mit offenen Ohren, Augen und einem "allzeit bereitem Geist" durch die Welt gehen. Wenn du deine Wohnung verlässt, bist du auf der Pirsch. Nicht weil du musst, sondern weil es Spaß macht. Solltest du krampfhaft versuchen jemanden kennen zu lernen, dann bist du nicht du selbst, sondern verstellst dich. Absolut tödlich für jede Jagd. Die Einstellung "Ich bin bereit, egal was passiert..." ist da schon viel Erfolg versprechender.

Das Wichtigste ist der Augenkontakt. (Nicht starren - Depp!). Irgendwann treffen sich 2 Blicke und wenn dann bei beiden Mundwinkel leicht nach oben zucken, dann ist es passiert. Zwei mögliche Partner, haben sich im Meer der Alltäglichkeit, in der richtigen Stimmung, am richtigen Ort zu einem günstigen Zeitpunkt VIELLEICHT (?!) gefunden. So arbeitet der selektive Zufall!

Jetzt dran bleiben. Aber nicht aufdringlich. Gelingt der Augen-Lächeln-Kontakt ein 2tes mal, kannst du davon ausgehen, dass möglicherweise die Chemie zwischen euch stimmen könnte. Nur solche Partner kommen in Frage. "Liebe auf den 2ten Blick?" Vergiss es. Entweder es knallt (wenn auch nur leise) bei beiden sofort, oder gar nicht.

Jetzt den Kontakt herstellen... (Wie? Soll ich das etwa auch noch für dich erledigen? Etwas musst du schon noch alleine tun.) und dabei aber nicht mit der Tür ins Haus fallen. Schön langsam. Denk dran, es ist ein Spiel. DAS SPIEL. Ein schönes - aufregendes Spiel.

Oder bist du notgeil und hast es eilig? Wenn JA, dann mach dich erst mal locker, (Niemals mit einer geladenen und entsicherten Waffe herum rennen? You know what I mean... oder...) sonst hast du verdammt schlechte Karten. Hihi... Außerdem lässt sich damit

a) verdammt schlecht laufen und
b) noch weniger gut denken.

Erst mal vorsichtig kennen lernen und niemals lügen. Immer bei der Wahrheit bleiben, oder du handelst dir nur Stress ein. Du bist verheiratet? Gib es zu. Du lebst mit jemandem zusammen? Gib es zu. Es ist ja erst einmal eine rein platonische "Beziehung" (oder noch nicht einmal das... bisher). Ein vorausschauendes "Ruf trotzdem nicht bei mir zu Hause an (schließlich hast du ja dein Handy (siehe unten)), mein Partner/Freund/Mann/Frau/usw. reagiert übertrieben eifersüchtig." Dies ist eine ganz pfiffige Strategie. Akzeptiert er/sie es, gehst er/sie ein "Geheimhaltungsbündnis" ein, und steht als zukünftiger Seitensprungpartner ganz oben auf der Liste. Weil er/sie deine Spielregeln akzeptiert und durch die Annahme die weitere Entwicklung billigend in Kauf nimmt, bzw. sie geradezu fördert.

Zuhause musst du dir allerdings vorausschauend schon einmal ein unkontrollierbares Hobby zulegen, oder irgendwas anderes organisieren, warum du jetzt öfters nicht da bist. Job ist gut. Fitnesszentrum ist auch gut. Außendienst ist perfekt. Volkshochschule kommt auch glaubwürdig. (Danach noch mal mit den anderen einen trinken gegangen... kann ja zuhause bei ihm/ihr gewesen sein. Hehe.. und ist nicht gelogen)

Wichtig ist, du darfst dich nicht in Widersprüche verstricken. Deine Aussagen müssen einfach, durchgängig und plausibel sein. Am Besten sagst du "modifiziert" die Wahrheit. Tipp: Erst lügen, wenn es absolut nicht mehr anders geht. Aber dann aufschreiben, das du weißt, was du jemals gesagt hast. Denn alles, was du von dir gibst MUSS nachprüfbar sein.

Wichtig ist auch ein eigenes Pre-Paid-Karten-Handy. Braucht man wegen dem Job. Ist von der Firma, für Notfälle. Deswegen soll auch kein anderer zu Hause dran gehen. Wichtig: Die Nummer des zukünftigen/aktuellen Sexuellen-Ergänzung-Partners(SEP) nicht mit Vornamen eintragen. (Falls jemand doch mal einen Blick drauf wirft.) Sondern unter unverfänglichen Kürzeln wie "A-DAC" oder "D2-Service" speichern, wenn du sie schon speichern musst.

Noch besser ist ein zweites, dann sind alle Spuren unkontrollierbar. Und wenn dein Partner das zufällig findet, dann sagst du einfach, dass es einem Kollegen gehört und dass er es vergessen hat. Er kommt erst nächste Woche wieder und du wolltest es nicht in der Firma herum liegen lassen.

Zuhause den Namen des SEP etablieren. Natürlich in einem anderen Zusammenhang. ("Ich war mit Sabine(=SEP), Klaus und Erwin (Klaus und Erwin waren nur im Geiste bei euch) auf ein Bierchen.

Wichtig ist auch die Reihenfolge bei der Namens-Aufzählung. Den Namen der/s SEP niemals am Anfang oder am Ende nennen.

Es muss absolut harmlos klingen. Denn, wenn du davon zu Hause erzählst, dann kann es ja wohl nichts Schlimmes oder Gefährliches daran sein. Oder? Fällt irgendwann einmal, aus irgendeinem

blöden Zufall heraus der Name "Sabine" klingen sonst die Alarmglocken in den schrillsten Tönen, aber so… Ach ja Sabine.. das ist die, mit den 2 anderen Kollegen" (Hehe…)

Wichtig ist auch, du darfst deinen Hauptpartner niemals unterschätzen, und sollst zu Hause dein Verhalten (vielleicht aus einem schlechten Gewissen heraus) niemals großartig ändern. Bist du in der Vergangenheit ein Stoffel gewesen, dann darfst du nun nicht zur Ausgeburt der Fürsorge mutieren. Merke: Stoffel bleibt Stoffel... auch wenn er woanders wildert.

In diesem Zusammenhang möchte ich dich auch noch auf die vielen Seitensprung-Fallstricke hinweisen, wenn du außerhalb wilderst:

Schon fast pathologisch eine gute Laune verbreiten
Ein anderes Handy-Handling... öfters an als sonst, Zeiten in denen es jetzt öfters ausgeschaltet ist usw. Ständig bei sich tragen, Umschaltung auf Vibrationsalarm, Ruftonunterdrückung usw.
Morgens schon gut gelaunt aus dem Bett hüpfen.
Das Verhalten dem festen Partner gegenüber radikal ändern. (Mehr Aufmerksamkeit geben als üblich oder nicht mehr beachten)
Anders im Bett agieren (besondere Wünsche äußern) oder überhaupt kein Sex mehr zu wollen.
Penibel leer geräumte Taschen.
Urplötzlich andere Arbeitszeiten.
Übermäßig kuschelige Schmusesongs hören.
Stänkerversuche des Partners mit einem Lächeln quittieren können.
Generell kann man sagen... JEDE Veränderung macht verdächtig! Egal in welche Richtung sie sich bewegt.

Und alle möglichen Ausreden sollten vorab schon geübt werden. Sie müssen in sich stimmig sein und du darfst nicht ins Stocken geraten.

Stell dir vor: Aus irgendeiner dummen Eingebung heraus (das gibt es wirklich), fragt dich dein Partner spontan "Sag mal, betrügst du mich?" Dann darfst du nicht herumstottern, sondern muss professionell reagieren können.

Aber in einer ausweglosen Situation, wenn er/sie von irgendwem einen Tipp bekommen hat, musst du es zugeben können. Ein erleichtertes "Uff, was bin ich froh dass es nun raus ist.. ich wollte es schon irgendwie beichten. Wusste aber nicht wie... Ja, es ist passiert... (und jetzt irgendeine rührige Geschichte rüber wachsen lassen)"... und um Verzeihung heucheln.., sofern dein Seitensprung ein "Sprung zur Seite" war.

Es könnte natürlich sein, dass jedoch daraus ein LCS-Erlebnis wird. Jetzt möchtest Du bestimmt wissen, was das nun wieder ist. LCS = Life Changing Sex. Das lebensverändernde Sex-Erlebnis. Es kann dich treffen. Jederzeit. Und es ist wie alles im Leben - zweischneidig. Auf der einen Seite ist es ein fantastisches Erlebnis und auf der anderen ein großer Mist.

Es ist nämlich möglich, dass du, nach einem LCS, auf einmal nicht mehr mit deinem bisherigen Partner leben kannst/willst. Seine oder ihre Nähe dich fast aggressiv macht. Ziehe dann die Konsequenzen. Aber schnell. Bis dahin habe eine "spritzige" Zeit und jede Menge Fun.

Noch ein Tipp zum Sprung-Ort. Solltet ihr beide verheiratet sein, bzw. einen Partner haben, und könnt deswegen nicht zu einem von euch gehen, dann kommen einige auf die Idee, Freunde zu fragen, ob diese nicht mal ihre Kuschelwiese zu Verfügung stellen. Ganz schlecht. Denn dann habt ihr einen Mitwisser. Was momentan vielleicht noch nicht einmal schlimm ist. Aber wer sagt denn, dass dieser Freund für immer ein Freund bleibt, zumal wenn er auch einen eurer Partner kennt. Vielleicht plagt ihn irgendwann ein schlechtes Gewissen oder der blanke Neid. Wer weiß das schon. Und so einer kann immer die Bombe platzen lassen. Ganz gefährlich.

Ein Hotelzimmer ist da schon besser. Geht aber auf die Dauer ins Geld. Eine sehr günstige Spielwiese gibt es in den meisten größeren Städten bei den ETAP Hotels oder das "Motel One". (Gib die Namen einfach einmal bei Google ein.)

Noch ein genialer Tipp, der aber nicht unbedingt jedermanns Sache ist: Geht einfach in einen Swingerclub. (Natürlich nicht beim ersten Mal und nicht im eigenen Ort.) Viele nehmen von Frauen und in eurem Fall viel wichtiger, von Pärchen keinen Eintritt. Deren Motto ist: "Alles kann, nichts muss". Also wenn ihr nur Augen, Hände usw. für euch habt, dann ist das OK. Verdrückt

euch in irgendein Separee (und für die Extremen evtl. in die "Spannerbox" und lasst euch zusehen) und lasst es flutschen. Vielleicht gibt das ja auch noch den ultimativen Kick obendrauf. Und meist gibt es auch noch etwas zu essen und zu trinken dazu. Und die Kosten, wenn es nicht umsonst ist, betragen nur den Bruchteil eines gescheiten Hotelzimmers.

Hihi… in diesem Sinne - Fragt mich einfach. ;-)

Doch eins ist auch sicher. Viele Seitensprünge unterbleiben, weil man Angst vor der Entdeckung und den daraus resultierenden Folgen fürchtet:

Aber das muss nicht sein. Denn wer tiefer in die Materie einsteigen will/muss den verweise ich jetzt einmal auf ein interessantes Buch, das ich kürzlich in die Finger bekam. Es heißt "Seitensprung ohne Risiko" und es ist im Eichborn Verlag unter der ISBN Nummer 3-8218-3589-3 für knapp unter 15 Euro erschienen. Dort gibt es eine Fülle von Tipps, um das Risiko erwischt zu werden, zu minimieren. Weiterhin werden dort Möglichkeiten beschrieben, die nötige "Asche" unbemerkt aus der ehelichen Kasse abzuzweigen, um das Verhältnis zu finanzieren. Denn alles kostet schließlich Geld. Das Beste jedoch ist: Das Buch kommt ohne das übliche Moralgefasel aus. Du kannst dich ja bei Amazon darüber informieren. Gib auf www.amazon.de einfach einmal die ISBN Nummer in das Suchfeld ein und lies die Beschreibung und die Kommentare. TOP und genial. Auch wenn es nicht von mir ist.

Anmach-Tipps und Tricks (für IHN)

Wozu brauchst du denn Tipps? Hast du schon einmal (nur einmal) dabei Erfolg gehabt ein "Mausi" anzugraben? Dann denke immer an die Grundregel "Was einmal geklappt hat, klappt immer wieder". Versetze dich in den gleichen Zustand wie früher ("Zustände ändern") und wiederhole alles genauso. Sei trotzdem flexibel. Verändere deine Strategie und überprüfe sofor,t ob sie erfolgreicher ist oder nicht.

Was ist der Hauptgrund warum du sie nicht einfach ansprichst? Machst du dir Gedanken was sie wohl über dich denken wird? Mangelndes Selbstwertgefühl? Angst abzublitzen? Die Kumpels schauen zu und würden sich einen grinsen? Was glaubst du, wie du grinst, wenn du sie abgreifst und deine Kumpels blöd aus der Wäsche schauen.

Egal was es ist. Aber im Endeffekt läuft es wohl darauf hinaus, dass du dir in Gedanken mehr Nachteile als Vorteile von deinem NICHT-HANDELN ausmalst. Doch was passiert wirklich? Das höchste was passiert ist, sie denkt sich "Was für ein Arsch". Und? Lass sie! Recht hat sie. ;-)

Lies mal das Kapitel: "Ziele setzen und erreichen".

Meine Freunde und ich hatten immer die besten Mädels mit der "Und ZACK-Methode" abgegriffen. Wir nannten sie so, weil wir dabei nur kurze Zeit investierten und ZACK gleich zum Kern der Sache vorgestoßen sind. (You know what I mean).

Die Methode im Überblick:

Bringe dich in einen dynamischen, begeisterten Zustand. Sei von dir überzeugt. Du bist einzigartig.

Freundlich aber bestimmt direkt ansprechen. ("Hallo, willst du etwas mit mir trinken...?", "Darf ich dich zu einem Kaffee/Eis.. einladen?") Vermeide dumme Anmachsprüche - Solchen Müll hören die Mädels schon genug, und sie finden es zum Kotzen.

Dabei extrem freundlich lächeln und ihre Körperstellungen konsequent spiegeln.

Informationen austauschen und dabei Gemeinsamkeiten betonen (Das macht sympathisch)

Gebe ihr kleine Komplimente (Aber nicht zu stark auftragen) dass sie

gut aussieht
eine fantastische Figur hat
intelligent, interessant und begehrenswert ist

Erwecke den Eindruck (muss nicht stimmen), dass du glücklich, humorvoll, interessant, erfolgreich und freundlich bist.

7...irgendwas...
8...irgendwas...

9. Direkt fragen WIE sie die Nacht mit dir verbringen will. (Nicht ob)... (Später natürlich)

Und lerne die Körpersprache zu verstehen (Empfehlung: Bücher von Sammy Molcho)

Nr.2 wandte mein Kumpel im Hotel bei 2 Frauen (Mutter und Tochter) im Hotelaufzug um 23.30 Uhr an. Ich schnappte die Tochter und er die Mutter. Später, nachdem Töchterchen schon eingeschlafen war, wachte ich durch Geräusche aus dem Wohnzimmer auf. Ich (damals knackige 22) ging dann mal rüber, neugierig wie ich nun mal bin. Und da erkannte ich ganz deutlich, die Älteren sind die, die abgehen, wie die Streifenhörnchen.

Ich schwätzte auch einmal ein Schnuckelchen an einer Bar, im gleichen Hotel, an und fragte sie, ob ich sie zu einem Glas MILCH (Überraschungseffekt) einladen dürfte. Sie war total perplex und sagte zu. Beim anschließenden Gespräch machte ich ihr klar wieso Milch. (Leichte Magenprobleme. Ich hatte am Abend zuvor einen richtig durchgezogen. Volles Rohr - sozusagen). Dann wieder gespiegelt und die Gemeinsamkeiten herausgefunden. Beim Bezahlen fragte ich sie "Kommst du mit?" und zack, drin war der Fisch. Und ich die Woche drauf beim Arzt. Lustig - Lustig.

Noch ein kleiner jokiger Tipp unter Freunden. Hast du Lust auf etwas Spaß am Nachmittag, etwas für den "kleinen Hunger" zwischendurch? Hier eine Supermethode, die sich am besten in größeren Städten verwirklichen lässt. Schlendere ein bisschen herum und schau dich um. Meistens fallen dir nach ein paar Minuten kleinere Gruppen von Touristen-Japanerinnen auf. (Das sind die mit den Kameras und dem eingebrannten Grinsen). Gehe auf sie zu und sage irgendetwas. Was du sagst, spielt keine Rolle. Die verstehen dich sowieso nicht. Schleppe sie in irgendeinen Biergarten oder Gartenlokal. Schwätze irgendeinen Müll. Sie freuen sich über alles. Suche dir diejenige aus, die dir am meisten Resonanz und Feedback gibt und von der du meinst, dass sie willig ist. Versuche sie von den anderen zu separieren und abzugreifen. Klappt zwar nicht immer, aber nach einiger Übung immer öfter. Bitte schön...

Wie schon gesagt, sie verstehen von unserer Sprache gleich NULL. Also erzähl was du willst, es spielt keine Rolle. Sei dabei einfach nur freundlich.

Ein kleines Beispiel zur Verständigung unter verschiedensprachigen Personen. Ich war mit einem Kollegen im Außendiensteinsatz in Frankreich unterwegs. Wir fuhren auf der Autobahn und kamen an eine Zahlstation. Die gingen uns rhythmisch auf den Sender und mein Kollege meinte cool: "Dann pass mal au." Er drehte die Scheibe herunter grinste den Kassierer an und meinte freundlich: "Tach, du Kasper. Zwei Doppelwopper mit Käse und Tomaten. Aber hurtig.". Der andere laberte auch irgendetwas - auf Französisch und kassierte die Autobahngebühr.

Daran siehst du wieder es kommt nicht auf den Inhalt sondern auf die Form an.

Keine Probleme - Keine Verpflichtungen - und jede Menge Spaß

Und noch was: Solltest du nun berechtigt größenwahnsinnig werden, dann lass dich noch einmal ab-turnen: Egal was du anstellst, es ist immer nur ein HERUMGEBALZE und ein "Aufmerksam auf sich machen". Schaut doch mal her, was für ein toller Hecht ich bin. Aber im Prinzip entscheiden die Mädels, was - wo und mit wem läuft. (Sie sind nämlich so froh, dass sie die Mädels sind). Und nicht du.

Noch ein Tipp unter Freuden: Macht sie Probleme, lass sie gehen.

Anmach-Tipps für SIE

Mädels, ihr habt die besten Voraussetzungen. Ihr könnt den Himmel auf Erden haben.

Seien wir mal realistisch: Die Kerle sind auf Grund ihrer biologischen Programme immer scharf. Wenn du auch nur andeutest, du hättest Interesse und sie könnten bei dir landen, fressen sie dir aus der Hand.

Willst du wissen wie du das anstellst? Bitte sehr:

Schau ihn einfach direkt an, neige den Kopf auf eine Seite und lächele.
Streich dir durchs Haar und lächle noch mal. (Spätestens jetzt, hat jeder Vollidiot gerafft, was los ist) (eventuell wiederholen)
Kommt er nun rüber, kannst du mit ihm machen was du willst...und wenn er sich nicht traut... hihi... entweder du gehst hin oder suchst dir einen anderen. Aber du kannst sicher sein, das du ihm die nächsten Tage durch den Kopf schwirrst.

Also have fun...

Wenn du nun meinst, dass es wirklich nicht so einfach ist, dann lass dir gesagt sein: Ich las letztens davon in einer Studie. Dort wurde den ca. 50 männlichen Testpersonen ein Film gezeigt, in dem eine junge Frau zu sehen war. Die Szene spielte an irgendeiner Kneipentheke. Die Schauspielerin hatte nichts anderes zu tun, als dort zu sitzen; eine zu rauchen; sich ab und zu einmal umzudrehen; durch den Raum und in die Kamera zu blicken; sich durch die Haare zu fahren.

Die Testpersonen sollten durch einen Knopfdruck signalisieren, ab wann die Frau, ein Flirtbereitschaftssignal, also eine direkte non-verbale Aufforderung, sendet. OK, die Fragestellung impliziert, dass sie überhaupt ein Flirtsignal sendet. Aber in Wirklichkeit steckten keine Aufforderungssignale (direkter Blick, volle Körperzuwendung) in den Bewegungen. Trotzdem haben alle Männer innerhalb von 30 Sekunden bis 3 Minuten erkannt", dass das Mausi Interesse zeigt.

Und auch Experimente, von einigen Freundinnen von mir, kamen zum gleichen Ergebnis. Und ist der Kontakt erst einmal hergestellt, ist der Rest nur noch eine Kleinigkeit.

Es ist wirklich so einfach.

Fairerweise will ich auch nicht verhehlen, dass es manche Weicheier gibt, die ihrer Partnerin, absolut treu sind. Es gibt zwar nicht viele davon, aber es gibt sie. Mach dir nichts draus. Such dir einfach ein neues Opfer.

Wie du Trennungen schnell überwindest

Angenommen du hast eine Trennung von einem geliebten Partner zu überwinden. Wie sieht in der Regel die standardmäßige Reaktion auf einen derart großen Verlust aus?

Du konzentrierst dich auf die positiven Werte, Annehmlichkeiten und schönen Momente, die du mit ihm erlebt hast und siehst diese nun als endgültig beendet an. Du weißt nicht wie es weiter gehen soll. Deine Situation erscheint dir als endgültig und schmerzvoll negativ. Du siehst keine Zukunft. Du lebst voll assoziiert im schmerzvollen Hier und Jetzt.

Diese Gefühle sind echt und müssen auch ausgelebt werden. Wie lange du dich in dieser Situation aufhältst, bestimmst du ganz alleine.

Angenommen dein Partner ist gestorben. Theoretisch gesehen, kannst du bereits am nächsten morgen aufwachen und allen Schmerz und Trauer überwunden haben und dein Leben voll aktiv selbst bestimmt wieder aufnehmen. Theoretisch.

Aber deine Umgebung, Familienmitglieder, Nachbarn und Kollegen würden sich wahrscheinlich die Mäuler über dich und deine unmoralischen Lebenswandel zerreißen und mit Repressalien und moralischem Druck auf dich einwirken. Warum? Es gibt für diesen Fall Programme über eine angemessene Trauerzeit, die man verstreichen lassen muss. So ist es halt. Diese Programme sitzen derart fest, dass man es sich i.d.R. beim besten Willen nicht anders vorstellen kann und darf.

Bei einer Scheidung, sind diese nicht so. Aber im Endeffekt ist das Ergebnis, du stehst alleine da, doch das gleiche. Wieso, also gibt es hier unterschiedliche Wertehierarchien auf ein identisches Ereignis?

Sei es wie es ist. Die Zeit, um sich an die geänderten Situationen einzustellen, ist individuell. Falls du aber hier etwas schneller einen neuen Weg beschreiten willst, hier meine persönlichen Tipps.

Erinnere dich an das Evolutionsprinzip "Alles ist in Bewegung, und hört einmal auf". Dies zu akzeptieren sollte dein erster Schritt sein. Frage dich nicht WARUM es dir passiert ist. Es ist so und alle Fragerei bringt dir deinen Partner nicht zurück. Wenn du dir schon Fragen stellen willst, dann versuche zu ergründen welchen Weg du nun in Zukunft einschlagen willst, den du bisher nicht gehen konntest. Welche neuen Möglichkeiten stehen dir nun offen. Was kannst du nun alles unternehmen, was vorher unmöglich war. (Merkst du was? HIN AUF POSITIVES)

Als zweiten Schritt (WEG VON NEGATIVEM) kannst du dich nun auf die negativen Seiten, deiner Ex-Partnerschaft konzentrieren, die nun vorbei sind. Alles was dich gestört hat ist nun vorbei. Atme erleichtert auf. Im Todesfall deines Partners kann dich hier das Programm "Von Verstorbenen soll man nicht schlecht reden" daran hindern dies zu tun. Aber unter uns gesagt, es bekommt ja keiner mit.

Bei einer Scheidung geht das vollautomatisch von ganz von alleine. Da wird von einem Tage auf den anderen gehasst, geschimpft und runter geputzt was das Zeug hält. Es werden nur noch die schlechtesten Erinnerungen wiederholt, sich in Schmerzen und Wut gesuhlt und man fragt sich ernsthaft, wie man je nur auf so einen Menschen hereinfallen konnte. Hier funktioniert es ohne Gewissensbisse. (Faszinierend...)

Erstelle nun einen Plan, wie dein Leben aussehen soll und wird (Kap. Ziele), und setze ihn um.

Nun höre ich schon wieder einige sagen, "So einfach geht das doch nicht..." und "Der hat keine Ahnung". Ich kann dich trösten, ich weiß wovon ich schreibe.

Erstaunlicher weise fällt es den meisten Menschen leichter, sich in eine schlechte Verfassung zu bringen, als in eine positive. Ich höre dann immer, wenn ich mich nicht gut fühle, und ich tue so als ob, dann sind diese Gefühle nicht echt. OK, sind sie nicht. Wenn du es aber konsequent versuchst, werden sie es. Mag sein, dass du schnell wieder in eine traurige Verfassung zurück fällst. Aber die Chance da heraus zu kommen steigt, wenn du es versuchst.

Kommunikationsunterschiede Männer-Frauen.

Betrachtest du einmal Männer und Frauen wenn sich gegenseitig Fragen stellen, wirst du feststellen, obwohl sie die gleiche Sprache sprechen, verstehen sie sich nicht.

Dazu ein Beispiel von einem Freund, bei dem ich zu Besuch war als sich etwas folgender Dialog anspielte. Er fragte seine Frau: "Kann ich morgen Nachmittag das Auto haben?" (Wenn nicht, hätte ich ihn abgeholt. Keine Probleme also). Ihre Antwort war der Grund für dieses Kapitel. "Hmmm… Nee... Ich müsste morgen einkaufen..., und die Kinder gehen zum Schwimmen...". und dann klagte sie uns noch 5 Minuten lang vor, wie anstrengend das Leben als Hausfrau am Dienstag sei.

Da er damit nichts anfangen konnte, überdachte er die Antwort und... "glaubte" am Anfang (nach dem Hmmm...) "Neee" herausgehört zu haben.

Er ließ die Kiste also zu Hause, fuhr mit dem Bus und ich brachte ihn abends wieder zurück. Als ich ihn abends nach hause brachte, stellte ich ganz belanglos die Frage an seine Frau, "Na, wie war dein Tag" (Wer dumm fragt...). Ich bekam darauf zu hören, sie hätte das Auto gebraucht um... (irgendwas) zu erledigen. Aber wir hätten es ja mitnehmen müssen...". Als wir erwiderten, sie hätte doch gestern die Frage mit "Neee..." beantwortet und es hätte den ganzen Tag in der Garage gestanden, ging's rund.

Ich dachte nach, und kam zur Erkenntnis der Kommunikationsunterschiede.

Männer denken erst, was sie sagen wollen und tun es dann evtl. auch.

Frauen fangen an zu reden, ohne sich darüber klar zu sein, was sie sagen wollen. Sie überlegen und denken nach während sie reden. Frei nach dem Motto: „Woher soll ich wissen, was ich den-

ke, bevor ich höre, was ich sage.“ ;-) Beachte dies bei jeder Kommunikation mit dem anderen Geschlecht.

Die Technik der Frauen ist so genial, dass sogar professionelle Blender, ich meine Chefs, Funktionäre und Politiker, diese Technik nutzen, um Tatsachen zu verschleiern.

Dazu wieder ein Beispiel aus dem Leben: Bei der letzten Betriebsversammlung, bei der ich anwesend war, fragte jemand die Geschäftsführung: "Wie ist das jetzt mit der Abteilung XYZ, wird diese jetzt innerhalb des nächsten Monates geschlossen?"

Klar, das hier niemand gerne sagt: "JA, nächsten Monat ist Schluss und du Sack liegst auf der Straße". Der Chef dieser Abteilung erhob sich, schritt langsam zum Rednerpult und fing an: "In einer Zeit wie der heutigen kann keine Abteilung...". Es erfolgte eine 4-minütige Ansprache über Kosten, Rentabilität, Fortschritt und anderen Brechargumenten. Keine Antwort auf die Frage. Nur doofe Sprüche. Unser Fragesteller hatte sich schon wieder gesetzt und der Chef schritt auch wieder auf seinen Platz.

Da gingen mit mir die Gäule durch. Ich ging nach vorne und griff in diese Verschleierungsmethode mit folgenden Worten ein: "Gut und schön. Ihre Ausführungen waren sehr interessant und informativ... Pause… (Loben muss sein... und dann aber die Keule...) Aber ich habe da noch eine Frage..." und dann habe ich die Frage des Kollegen im Wortlaut wiederholt. "Wie ist das mit der Abteilung XYZ, wird diese jetzt innerhalb des nächsten Monates geschlossen?".

Alle hatten natürlich sofort gerafft, was hier abging und das Volk tobte los. Brot und Spiele...

Erinnere dich hier an die Regeln der Ziel-Erreichung. Weitermachen bis sich der Erfolg einstellt.

Die Unterschiede zwischen Mann und Frau

Zuerst will ich einmal klarstellen, damit kein falscher Verdacht aufkommt, ich liebe die Frauen. Ich könnte nicht ohne sie leben. Aber dennoch habe ich immer wieder das Gefühl, Männer und Frauen passen nicht zusammen. Sie sind von Grund auf verschieden. In den META-Programmen beschrieb ich die Wahrnehmung der Unterschiede, die ich jetzt hier ausarbeiten will. Alles aus meiner subjektiven männlichen Sicht.

Im Kapitel des Angleichungsprinzips hast du erfahren, dass wir alle Tätigkeiten bewerten, und zu einem gerechten Ausgleich streben. Doch hier gibt es zwischen Männer und Frauen gravierende Unterschiede. Alle folgenden Beschreibungen vermitteln ein Denkmodell der unbewussten Denkgewohnheiten.

In einer Partnerschaft geben Männer für eine erledigte schwierige Aufgabe oder Tätigkeit z.B. 10 Punkte. Für eine doppelt so schwere vergeben sie doppelt so viel, also 20 Punkte. Bei schweren Vergehen, oder falls sie von Frauen negative Gefühle bekommen, vergeben sie je nach Härtegrad Minuspunkte. Frauen reagieren da ganz anders. Sie geben für alles, einen Punkt. Egal wie schwer die Aufgabe war.

Hier sind die meisten Müllgespräche oder Schwachsinnsdiskussionen vorprogrammiert. Du kommst abends von der Arbeit nach Hause, und freust dich auf dein geliebtes Frauchen. Doch was passiert. "Gut, dass du kommst... (langweiliges Bla Bla Bla warum es ihr schlecht geht)... (und irgendwelche Forderungen)". "Ah, ja" denkst du dir, "Mach ich halt das eben noch."...Und? Es geht weiter. Keine Spur von Friede und Harmonie.

Und warum? Ganz einfach. In ihr läuft etwa folgender unbewusster Dialog ab: "Er war den ganzen Tag auf der Arbeit. (1 Punkt) Hat sich mit interessanten Aufgaben und Menschen umgeben. Er hat also Spaß (1 Minuspunkt) gehabt, während ich mich hier mit den Kindern, den Hausaufgaben herumschlagen musste. (2 Pluspunkte für mich). Dann habe ich noch gebügelt (1 Plus), Essen für die Kinder gekocht (1 Plus) und noch 10 andere Aufgaben (10 weitere Pluspunkte) erledigt.

Das Endergebnis ist also eine Differenz von 14 Punkten zu ihren Gunsten. Also musst du noch 14-mal den Affen machen (Angleichungsprinzip), damit wenigstens der Frieden einkehrt, wenn du es richtig anstellst und dir keine anderen Schnitzer erlaubst.

Männer sind einfacher strukturiert. Sie kommen nach Hause und denken "8 Stunden geochst wie ein Blöder, damit die Knete ran kommt, das sind 30 Punkte. Sollte sie ihm die Ohren vorjammern, wie schwer ihr Tag war, gibt er ihr auch 10 Punkte, gutmütig wie ein Mann nun mal ist.

Also eine Differenz von 20 Punkten, zu seinen Gunsten. Also setzt er sich und will die restlichen 20 nun ausgeglichen haben. Und Rumms. Dann steht sie auf, und der Sturm bricht los. Die logischen Konsequenzen daraus kannst du nun selber ziehen.

Aber einen hab´ ich noch...

Das Frauen in verbaler Hinsicht, besser sind, davon kann fast jeder Mann ein Liedchen trällern. Sie wechseln derart schnell ihre Assoziationen und Themen, dabei kann einem nur schwindelig werden. Ich persönlich finde das beeindruckend.

Bei den Grundlagen hast du schon gelesen, dass alle Menschen, obwohl sie es selten wahr haben wollen, i.d.R. emotional mit steinzeitlichen Verhaltensweisen reagieren. Im Yeti-Zeitalter ging der Mann auf die Jagd. Auge in Auge mit den wilden Tieren, nur auf seine Instinkte und Fähigkeiten vertrauend, versorgte er seine Sippe daheim mit Fleisch von der Jagd, das er dann aufteilte, wenn er heimkam. Beeindruckend, dass sich das Verhalten (das Fleisch aufteilen), vom Mann, bis in die heutige Zeit, zum Sonntagsbraten erhalten blieb. Aber ich schweife ab.

Die Frau im Yeti-Zeitalter blieb daheim, zog die Kinder auf. Da sie sonst nichts anderes zu tun hatten, unterhielten sie sich pausenlos und entwickelten so ihre sprachlichen Fähigkeiten. Die Männer kamen auf der Jagd mit ein paar Grunzlauten und ein bisschen Zeichensprache aus. Doch zurück zur Yeti-Frau. Da sonst nicht viel Aufregendes daheim im Lager passierte, und sie ständig von den Kindern umgeben waren, konnten sie nur wenige Fähigkeiten mehr, als die der Kommunikation und des Beaufsichtigens entwickeln. Jahrtausende lang sahen sie nichts anderes als ihre Kleinkinder, und andere Frauen, die auch nur von Kleinkindern umgeben waren. Da bekanntlich die Umgebung das Verhalten und Empfinden prägt, sind ihre bevorzugten Nervenbahnen auf diesem Gebiet extrem gut, mit allen begleitenden Konsequenzen ausgeprägt.

Für dich, mein treuer Leser, heißt das, wenn du eine blöde Reaktion von deiner Frau oder Freundin bekommst, dann weißt du ja jetzt, welcher Teil in ihr als erstes reagiert. Die Hüterin und Aufpasserin von Kleinkindern von maximal 3-4 Jahren. Damit kannst du nie verkehrt liegen.

Wenn du mich nun für einen Extremiker hältst, dann lass dir gesagt sein: "Mit den Jahren siehst du eine Menge und lernst einiges kennen."

Nachdem ich nun fürchterlich auf die Frauen geschimpft habe, hier der Gegenschlag zu meinen Geschlechtsgenossen. Ich hoffe, mein Freund, du kannst herbe Kritik vertragen.

Sie haben ja auch ihre Vorzüge. Diese zu nutzen, haben sie schon früh erkannt. Gehen wir noch einmal gedanklich zurück, als der Yeti-Mann von der Jagd zurück, ins Lager kommt. Tage- und wochenlang in der Wildnis zugebracht, kommt er nach Hause und erblickt sein Weib. Da der frühe Jäger und Sammler, wie auch heute noch, besser sehen als denken kann, (es ist ja das, was er zum Überleben brauchte) erblickte er, weil unverhüllt, die Reize seiner Partnerin, und der Rammel-Trieb erwacht.

Die Mädels haben es natürlich sofort geschnallt, was hier abging, und es gemäß ihrem biologischen Lernprogramm, gespeichert. Ab sofort gehörte das sich Rausputzen, zur weiblichen Strategie, um Männer einzulullen. Ein wenig Farbe hier, ein Strich hier und schon sind sie interessant. Und wir? Wir machen das seit Jahrtausenden mit. Sieht eine einigermaßen gut aus und zeigt Interesse, knipsen wir das bisschen logische Denken aus, das wir besitzen und lassen uns blenden und folgen triebgesteuert den Mädels. Super.

Aus dieser Abhängigkeit heraus, entwickelten die Frauen die ultimative Strategie, mit der du dich, mein Freund, gerne und mit Freude, zum kompletten Idioten machst. Denn sie gibt ihr die absolute Macht über dich.

Kein Mann würde die Hand die ihn füttert, beißen. Ganz anders die Frauen, sie entwickelten das Konzept der wahren Liebe. Im Namen der Liebe, können sie so ziemlich alles konsequenzenlos durchführen, was ihnen in den Sinn kommt. Weinen, schreien, Geschirr an die Wand werfen, dich erpressen (es geschieht ja nur zu deinem Vorteil) und sonstige Reaktionen. Es geschieht ja aus

Liebe. Sie steht ja zu dir, aber du bist ja schuld, dass sie so reagieren muss. (Achtung jetzt beginnt das ganz große Ding...) Aber du kannst es ja wieder gut machen, sie hätte da eine Kleinigkeit... schon lange träume sie davon...! Aber den Rest kennst du ja selber.

Und du Schaf, was machst du? Weil du es dir wieder von ihr besorgen lassen möchtest, blökst du zwar mal kurz rum, und machst was sie will, oder es dir selber. Für eine sehr lange Zeit. So ist die Welt.

Bin ich eigentlich ein(e) gute(r) Liebhaber/Geliebte?

Anlässlich einer letztlich geführten Grundsatzdiskussion hier meine ultimative Antwort? JAAAAAAA..., du bist es. Ich kenne dich zwar nicht, weiß nicht wer du bist, was du machst oder auch sonst kenn ich dich nicht. Aber solltest du dir doch diese Frage einmal stellen bzw. gestellt haben, kann ich dich beruhigen. Du bist es. Ich erkläre dir gerne auch warum:

Es ist schnurzpiepegal. Eine Aussage wie: "Ich bin gut/schlecht...", deutet immer auf einen Vergleich hin. Ein Vergleich kann nur bei objektiven Messergebnissen nachgeprüft werden, wie die Frage, welcher Gegenstand größer ist (oder sonst was...)

Lass dir nix einreden. Hauptsache ist doch, du hast Spaß dabei gehabt.

Dazu ein Beispiel, was ich meine: Vor etlichen Jahren hatte ich eine Freundin, mit der hatte alles wunderbar funktioniert. Irgendwann, ich kann dir auch nicht mehr erklären warum, war dort dieses klitzekleine Problem. Es liegt wahrscheinlich dem Evolutionsprinzip zugrunde. Alles ist in Bewegung. Also irgendwann klappte es nicht mehr so, wie wir uns das vorgestellt hatten.

Du kennst es bestimmt oder wirst es noch kennen lernen. Jedenfalls wurde es immer komplizierter und irgendwann fragte ich mich, "JA bin ich denn zu blöd... oder was ist los?" Es ging noch ein paar Wochen so weiter und dann traf ich irgendwann einmal in der S-Bahn eine Ex-Freundin von mir.

Wir schwatzten ein bisschen herum, "Lange nicht mehr gesehen... " usw. und dann beim Aussteigen die Aufforderung, komm doch mal vorbei oder ruf mal an... "JAU" dachte ich mir, das wird passieren und schwupps war ich ein Woche später bei ihr. Wir unterhielten uns, alberten rum und auf einmal waren wir ein Knäuel und die Sache wurde haarig...

Lange Rede kurzer Sinn, es war das phantastischste Erlebnis, das ich jemals hatte. Wahnsinnig schön und einfach Klasse. Voller Harmonie und... (du weißt schon). Jedenfalls wurde mir hier schlagartig bewusst. Es gibt keine absolut guten oder schlechten Positionen. Es ist immer ein Ergebnis von Wechselwirkungen, Programmen, Ideen, körperlichen Vorlieben und anderem. Ich zog die Konsequenzen daraus...

Mach dir keinen Kopp. Klappt’s nicht, dann ziehe weiter. Es gibt genug zu tun.

Der neue Typ Mann...

...ist ein schöner Kasper,

wenn er sich auf den Mist einlässt, der von allen Seiten, dem "Neuen Typ Mann" angedichtet wird.

Lieb soll er sein, innerlich ein reißender Tiger- ein Schaf, der sich von zarter Frauenhand leiten lässt. Stellt eigene Bedürfnisse zurück, macht ihr Komplimente, ist romantisch und verführt nur, wenn sie Lust hat. Er kann Gedanken lesen, bringt den Müll mit einem Lächeln und einem Liedchen auf den Lippen herunter. Freut sich auch noch, wenn er den beschissenen Köter pinkeln gehen lässt. Kommt im Bett prinzipiell erst nach ihr. Ist soft und doch hart. Usw...

Kurzum ein richtiger Idiot.

Männer ! Ich sage euch, macht Schluss mit dem Quatsch. Lebt endlich so wie es euch gefällt.

Mann oder Memme? Du hast die Wahl.

Als Krönung des Dünnsinns, möchte ich hier einen Artikel aus der Frankfurter Rundschau von 21.2.98 wiederholen. Also halte dich fest:

Washington. 20.Februar. (rtr) Wer sich als Mann eine beständige Ehe wünscht, tut nach Ansicht des US-amerikanischen Experten gut daran, den Wünschen seiner Frau zu folgen. John Gottmann, Psychologe an der Universität Washington, stellte dies am Freitag an zahlreichen Ehepaaren vor. Die Gehorsamkeit des Mannes sei das Erfolgskonzept, um eheliche Konflikte zu vermeiden.

Eine klare Absage erteilte der Forscher dem Rezept des "aktiven Zuhörens", das noch immer von vielen Eheberatern als Heilmittel bei Ehekrach empfohlen wird. Das "aktive Zuhören" besteht darin, dass jeder Partner Äußerungen seines Gegenübers wiederholt, nach dem Motiv. "Ich höre, was du da sagst." Gottmann meint, das sei "eine emotionale Gymnastik" und "völlig unnatürlich". Das beste Rezept sei: "Mann höre einfach auf deine Frau!"

Soviel zu dem psychologischen Trottel aus den USA. Ich sage:

Der Klügere gibt so lange nach, bis er der Dumme ist.

Die Partnerwahl

Solltest du, lieber Leser (in), noch etwas jünger sein und dich dazu entschlossen haben, eine Familie zu gründen bzw. mit deinem Partner zusammen zu ziehen oder zu heiraten, dann möchte ich dir von ganzem Herzen gratulieren.

Lass dir von mir, als gutem Freund, jedoch noch ein paar Fragen stellen bzw. ein paar Tipps mit auf den Weg geben.

Gibt es irgendeine kleine Macke an deinem zukünftigen Partner, die dich jetzt schon ein klein wenig aufregt und von der du meinst, du könntest schon damit leben? Ja? Dann vergiss es. Das Problem wird größer und dann wird es nur noch teuer.

Schau dir die Eltern an. Der Apfel fällt nicht weit von Stamm. Auch wenn das bis jetzt noch nicht danach aussieht. Die Ähnlichkeit kommt. Kannst du das akzeptieren und damit leben?

Habt ihr die gleichen Werte und Vorstellungen von eurer gemeinsamen Zukunft? Anzahl der Kinder? Wo wollt ihr wie wohnen?

Habt ihr mehr Gemeinsamkeiten oder mehr Unterschiede? Bei mehr Unterschieden - lasst es sein.

Habt ihr mehr davon zusammen zu leben, als alleine zu bleiben?

OK. Nun noch ein paar Gedanken. Nennen wir sie die Problemzonen einer Ehe. Manche würden mir gerne für diese Gedankengänge an die Kehle springen. Aber zur Abrundung bekommst du sie nun doch eiskalt serviert:

'Du musst immer mit mir zusammen sein'. Damit legt man sich nur gegenseitig Fesseln an. Besser wäre es, das Zusammensein so zu gestalten, dass man gerne zusammen ist, aber beide Partner sollten genügend Freiheit und Muße von der Partnerschaft haben, damit diese freiwillig aufrechterhalten wird.

'Du darfst keine Geheimnisse vor mir haben'. Natürlich hat jeder Mensch ein Recht auf seine Geheimnisse. Partner müssen zueinander stehen, aber jeder braucht seine eigenen Probleme und Erfolge und natürlich auch seine Geheimnisse.

'Du darfst keinen eigenen Freundeskreis haben'. Wie sollen sich Menschen weiterentwickeln, wenn sie keinen eigenen Freundeskreis haben. Wer wird sie in Krisen- und Notsituation mit stützen können.

'Du allein bist für mein Glück verantwortlich'. Nein, nur ich allein bin für mein Glück verantwortlich. Es ist schön und auch notwendig, wenn die Partnerschaft zu meinem Glück beiträgt, aber die Verantwortung dafür kann nur bei mir liegen.

'Du musst für mich sorgen'. Vielleicht vorübergehend z.B. im Krankheitsfall, aber letzten Endes wird nur eine Partnerschaft zweier etwa gleich starker Menschen Bestand haben. Angleichungsprinzip.

'Du musst mich ohne Worte verstehen'. Wenn du mich liebst, kannst du Gedanken lesen. Anderseits sollte jeder seine Gefühle auch aussprechen können, will man sicher gehen, dass man verstanden wird.

'Gegensätze passen gut zusammen' Natürlich werden verschiedene Naturelle sich gut ergänzen, aber bei grundsätzlichen Fragen ist Gemeinsamkeit sehr viel verbindender und dauerhafter. Wenn alles erst ausdiskutiert oder erstritten werden muss, wird die Partnerschaft zur Belastung.

'Wir brauchen kein Geld, um glücklich zu sein'. Wer keine finanzielle Basis für die Ehe hat, wird zu viele Sorgen haben, um glücklich werden zu können. Etwas Geld oder Sicherheit wird man aufbringen müssen, will man sich zusammentun.

'Sexuelle Harmonie ist nicht so wichtig'. Für einige Paare mag dies stimmen. Aber im Allgemeinen ist sexuelle Harmonie das wichtigste Band einer Beziehung. Und der einfache und befriedigende Zugriff zu Sex kann bei vielen Schwierigkeiten helfen, diese leichter zu ertragen. Liebe ist Freundschaft mit gutem Sex, sagt eine Definition.

Hier habe ich nur einige Problemzonen aufgeführt, es gibt sicherlich noch viel mehr davon. Dies ist nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, wie schwierig es ist, sich in einer sich so schnell verändernden Welt zurechtzufinden. Vieles was heute gilt, wird morgen nicht mehr gelten, und vieles was gestern wichtig war, ist heute problematisch.

Tja und dann ist es ja auch so, dass wir nicht den/die erst beste(n) nehmen. Nein wir schauen uns schon ein wenig um. Aber es ist auch so, dass wir nicht alle potentiellen Partner testen und in unsere Auswahl einbeziehen. Ich habe so den Eindruck, die allgemeine Tendenz ist: Wir nehmen nicht den möglichst besten, sondern einen, der am wenigsten unangenehm ist - gerade so einen auf dem goldenen Mittelweg. Schließlich soll man ja auch nicht übers Ziel hinaus schießen. Oder? Also viel Spaß

Abschleppen ohne Gnade

Du bist auf der Suche nach einer neuen Freundin, Partnerin oder Geliebten?

Du siehst sie - überlegst, wie du es am besten anstellen sollst, um sie anzusprechen und schwupps ist ein anderer da, greift sie sich und du guckst blöd? Ja? Pech….

Ein Tipp. Wenn du so eine „Mörder-Fackel“ siehst, sollte es nur eine Aktion für geben. Greif dir das „Brett“ so schnell wie möglich. Zum einen steigert das dein SWG und das Ansehen in der Gruppe deiner Kumpels und zum anderen beeindruckt dies a) die Konkurrenten und b) die entsprechende Zielperson, sofern du nicht eiskalt abserviert wirst. Es ist sozusagen die Technik der ersten „Vollkontaktes“ gemäß des EP-Prinzips: "Direkt-einfach-schnell-konsequent“. Nutze den ersten Eindruck konsequent, du hast nur diesen einen Versuch.

Und da ich dich nicht ganz im Regen stehen lassen will, hier gleich noch ein paar Tipps, damit es richtig flutscht. Ich hab sie mal in irgend einem News-Letter gelesen und für dich (copyrighttechnisch) nachempfunden.

Also, wenn ihr euch das erste Mal seht und seit euch sympathisch, dann musst du beim 3. Augenkontakt aktiv werden. Das ist ihr Interessenplateau… vorher ist es zu früh und danach wird mental abgelästert, und du als Person intern abgewertet und als möglicher Sexpartner (weil zu langweilig und unentschlossen) verworfen.

Beim folgenden Gespräch versuche ins Ohr zu sprechen… dadurch wird Nähe aufgebaut. Nimm dabei eine lässige Bar-Stand-Position: D.h. dein Glas in beiden Händen oder einer Hand vor dem Körper halten. Wichtig: Immer zwischen euch. Damit kannst du dann checken ob sie an dir interessiert ist. Wie? Na, beim Ohrensäuseln muss man sich natürlich näher kommen. Dabei berührst

du sie unabsichtlich mit den Handknöcheln versehentlich an der Brust. (Wenn das nicht funktioniert, weil ihr beide sitzt… weiche auf einen Beinkontakt untereinander aus)

Wenn sie das zulässt und nicht zurück schreckt, dann ist sie interessiert. Tschakka… du hast sie eiskalt erwischt. Trenne sie von den unvermeidlich anwesenden Freundinnen durch einen Vorschlag zum Ortswechsel. Hier ist es zu laut, verraucht oder sonst was passendes. Bei Zustimmung sollte es nicht schwer sein das „Ding“ einzutüten.

Der zweite Frühling

Im Mann tickt auch eine biologische Bombe, die so ca. ab dem 50. Lebensjahr aktiv wird. Diese wird "Der zweite Frühling" genannt und wird von vielen Ehefrauen mit Sorge erwartet.

Oberflächlich betrachtet könnte man es einfach so nennen.

Einige dieser "Bombenträger" klärten mich jedoch darüber auf, wie alles zusammen hängt. Mit meiner wahnsinnigen systemanalytischen Auffassungsgabe abstrahierte ich diese Erkenntnisse zu folgender Aussage:

Es stimmt nicht, dass ab 50 auf einmal die Biochemie im Körper durcheinander kommt, sondern es ist so, dass sich fast jeder in dem Alter die Frage stellt: "Ist es das, was ich wirklich vom Leben will?" Ein kurzes ehrliches, objektives (?) Nachdenken bringt es dann ans Licht: "Wenn alles so weiter läuft, dann ist der Rest meines Lebens der ultimative Griff in den Gully." Und die logische Konsequenz ist, bei genügend Mut oder Verzweiflung, dann die unter dem Namen "zweiter Frühling" genannte Verhaltensweise.

Deswegen, tue dir ganz persönlich einen großen Gefallen und sage dir folgenden Satz jeden morgen direkt nach dem Aufstehen 20-mal vor: "Ich tue alles, was mir gefällt sofort - und schiebe nichts auf. Ich lebe mein Leben heute - und nicht erst ab 50."

... und handle danach.

Sexuelle Ausbeutung der Partnerin

Im Rahmen meines Partnerschaftsfragebogens und einiger "privater" Interviews, bekam ich von einigen Mädels zu hören, sie fühlten sich von ihrem Partner sexuell ausgenutzt. Eine der härteren Aussagen war: "Wenn der mich nur für das eine braucht, da kann er mir gestohlen bleiben. Soll er doch zu einer Nutte gehen."

Gut. Doch bohren wir uns einmal hinein in die Thematik.
Warum hast du einen Partner? "Aus Liebe" Nein… was für ein edles Motiv.

Welches Gefühl gibt dir das? "Das Gefühl gebraucht zu werden"

Welche Vorteile ziehst du aus deiner Partnerschaft bzw. was tut oder soll dein Partner für dich tun? "Tja, wegen..."

Es ergaben sich einige Aussagen, die ich der Einfachheit hier zu einem Motivbündel zusammengefasst habe.

Als Mann hat man eine Frau unter anderem aus folgenden Gründen: Er braucht sie als Gärtnerin, Haushälterin, Krankenschwester, Köchin, Innenarchitektin, Gesellschafterin, Waschfrau, Staussymbol, Putzfrau, Repräsentantin, Mutter, Modeberaterin, Geliebte, Hure usw. usf.

Natürlich stehen die Frauen den Männern in keinem Punkt hinterher. Sie benutzen die Männer unter anderem als: Gärtner, Zahlmeister, Versorger, Kumpel, Tragesel bei Einkäufen, Liebhaber, Statussymbol, Chauffeur, Handwerker, Kreditinstitut, Beschützer, als Zuhörer, und als "Befriediger" sonstiger emotionaler Bedürfnisse...usw.

Und weil der Partner Eigenschaften besitzt, die einem selbst fehlen. Als Kompensation bzw. als Ergänzung.

Da also eine Partnerschaft bei näherer Betrachtung ein Handel, ein Austausch von Waren, Dienstleistungen und Fähigkeiten, gepaart mit einer emotionalen Bindung darstellt, und dies allgemein akzeptiert (aber nicht als eine solche bezeichnet) wird, dann drängt sich mir die Frage auf: "Was soll das?"

Wieso wird die eine "Dienstleistung" verdammt und die anderen als normal tolerierbar angesehen?

OK, wenn kein gerechter 1:1 Austausch statt findet, fühlt sich der eine ausgenutzt, wenn er nicht bekommt, was er braucht. Aber wenn dies nicht der Fall ist, woran liegt es? Da mir gegenüber (bei der Recherche zu diesem Artikel) das Argument "...das Gefühl gebraucht zu werden" und "...um für den anderen zu sorgen..." (...nein, wie edel...), öfters fiel, ist es ja auch so, dass man gerne gibt. Nur was gibt man(n)/frau denn gerne? Das, was man selber gerne hätte, oder das, was der andere sich wünscht?

Könnte es sein, dass wir hier ein "altes körperfeindliches Kirchen-Minus-Programm" gefunden haben? Hmmmm?

Dinge, die man beim Sex nicht sagen sollte

1. Vielleicht sollten wir doch das Licht ausschalten.
2. Weckst du mich auf, wenn du fertig bist?
3. Schnauf doch nicht so !
4. Aber ich hab mir doch gerade erst die Zähne geputzt
5. Habe ich eigentlich die Videokamera erwähnt?
6. Ich will ein Kind.
7. Habe ich eigentlich die Pille genommen?
8. Wenn du das Rauchen aufgeben würdest, hättest du auch mehr Ausdauer.
9. Hoffentlich siehst du auch noch genauso gut aus, wenn ich wieder nüchtern bin.
10. Du bist fast so gut wie mein Ex.
11. Schön, einmal eine Frau im Bett zu haben, die man nicht aufblasen muss.
12. Meine Ex konnte viel länger.
13. Vielleicht hätten wir doch Erika Berger fragen sollen.
14. Ich besorg´s mir jetzt doch besser selbst.
15. Was gibt's zum Frühstück?
16. Du bist so gut, du könntest das professionell machen.
17. Wann darf ich dich meinen Eltern vorstellen?
18. Habe ich dir eigentlich von meiner Geschlechtsumwandlung erzählt?
19. Mit ein paar mehr Leuten würde es viel mehr Spaß machen
20. Denk dir nichts dabei, ich lackiere meine Nägel immer im Bett.
21. Es wäre besser, wenn du dir eine Tüte über den Kopf ziehen könntest
22. Habe ich eigentlich erwähnt, dass meine Oma in diesem Bett gestorben ist

Magic Touch

Unser größtes Organ ist…? Unsere Haut. Ausgerüstet mit ein paar Millionen Berührungssensoren, meldet sie jeden Kontakt sofort unserem Gehirn. Wie wir ja schon wissen, ist unser Gehirn so aufgebaut, dass jede Sinnesreizung sofort irgendwelche Gefühle erzeugt. Berührungskontakte auf der Haut, sofern sie nicht schmerzhaft sind, werden als angenehme Zustände erfahren. Aber das nur, wenn wir frei damit umgehen können und uns dies nicht durch körper- und lustfeindliche (Kirchen)Programme umgedeutet worden ist.

Im ursprünglichen Sinne sind Berührungen immer lustvoll und angenehm. Kleine Kinder und Katzen wissen das instinktiv und wenn ihnen danach ist, kommen sie einfach an und wollen gestreichelt und geschmust werden.

Sinnliche Massagen oder Berührungen versetzen dich entweder in Ekstase oder lösen einen Brechreiz aus, wenn der falsche Typ(in) dich betatschen will. Also, wenn du mal wieder so richtig down bist, versuch dich mal mit einer Streichel- und/oder Wohlfühlmassage verwöhnen zu lassen und zwar von einem Partner, der dir gefällt bzw. bei dem es dir angenehm ist, dich von ihm berühren zu lassen. Und aller Stress verfliegt in wenigen Minuten.

Auch normales Hände auflegen, von einem Partner bei Kopfschmerzen, Migräne und sonstigen Verspannungen reicht oft schon aus, um die Symptome zu verringern. Dabei werden keine geheimnisvollen magischen Schwingungen übertragen, und man braucht keine Tricks oder erweiterte Fähigkeiten. Nein, nur selber ruhig werden, die (nur keine kalten) Hände aufzulegen und beide ein wenig zu entspannen, reicht meist schon aus, um dem Körper dadurch die Möglichkeit zu geben, sich selber zu helfen bzw. Kräfte zu sammeln und ein wenig zu regenerieren.

Und wenn du nun noch ein paar Tipps haben möchtest, wie eine Wohlfühlmassage am Besten durchgeführt wird. Bitte schön:

Sollte der Raum eine angenehme Temperatur haben.
Derjenige, der massiert wird, soll entspannt liegen können.
Derjenige, der massiert, darf keine kalten Hände haben, und sollte
darauf achten, dass die Haut des Massierten durch ein wohlriechendes Massageöl
immer geschmeidig bleibt.
Evtl. das Licht etwas abgedunkelt ist und ggf. leise Musik (Meditationsmusik) läuft
Dann kann es auch schon losgehen. Derjenige der massiert, sollte nun nur noch darauf achten, dass der Haukontakt niemals abreißt und die Bewegungen immer in einer harmonischen Form erfolgen.
Die Arme und Beine immer mit leichtem Druck zum Körper hin massieren, und ohne Druck zurück (Ausstreichen)
Ansonsten müsst ihr euch einigen, wie es euch am Besten gefällt.
Und/Oder ihr besucht einmal einen Kurs, oder holt euch in der Bücherei ein Buch darüber und
Habt einfach Spaß dabei/daran.

Der Vergluckungs-Effekt

Wenn du meinst, das sei jetzt ein Schreibfehler in der Überschrift, dann muss ich dich enttäuschen. Ich meine es so.

Vergluckung - kommt von GLUCKE. Jener übermächtigen alles wissenden und alles überwachenden Über-Glucke auch MAMA genannt. Zu einer solchen mutieren in der Regel viele Frauen, sobald sie ihren Job aufgeben und zuhause bei den Kindern bleiben. Die geile Frau, mit der du früher hemmungslosen Sex hattest, und mit der du um die Häuser gezogen bist, ist dann ein für allemal gestorben. Was bleibt, ist ein Putzteufel, ein Küchenmonster, das lieber seine Ruhe vor dir hat. Für die du den ganzen Tag auf der Arbeit herumochst, und von der du dann noch hören musst, dass du ja NIEEE im Haushalt mithilfst - Alles müsse sie alleine machen. Und wenn du dann hilfst, dann ist es auch nicht Recht, dann hat sie an allem was auszusetzen. Denn wenn du es genauso gut könntest, dann wäre ja ihre gesellschaftliche Existenz in Frage gestellt.

Solltest du dich nun fragen, ob dieser Zustand irgendwann aufhört, dann kann ich dich beruhigen, er wird. Sie mutiert nochmals. Von der ÜBER-MAMA-Glucke zur ÜBER-OMA-Glucke.

Und da bekanntlich immer noch eine Steigerung möglich ist, will ich dir die auch gleich noch unterjubeln. Das du einen Grund hast, dich darauf zu freuen. Die Steigerung ist der "Hänsel und Gretel - Effekt", der nach etlichen Jahren des Ehelebens einsetzt. Was das nun ist? Na ganz einfach. Man kennt sich gut. Eben wie unter Geschwistern. Und genau so geht man dann mit einander um. Besonders im Bett. Nämlich gar nicht oder auf unverfänglicher geschwisterlicher Distanz. "Bussili..." und schlaf gut.

Aber nun ist es ja auch nicht so, dass sie alleine Schuld daran ist. Du lässt dich ja auch am Anfang von ihr bedienen, weil es ja so bequem ist. Es ist dein "innerer Schweinehund", der sich hier austobt, bedienen lässt. Und so brauchst du dich nicht zu wundern, wenn du in ihren Augen auch nur ein weiteres großes Kind bist. Du verhältst dich ja auch so.

Also, wenn du merkst, dass dein "innerer Schweinehund" es sich hier gut gehen lässt, dann töte das Biest, solange es noch klein ist. Später bist du zu bequem dazu. Dann jammerst du lieber und bleibst bis zum Lebensende der Depp.

Wörterbuch Mann-Frau und Frau-Mann

Zwischen Mann und Frau gibt es ja immer wieder Verständigungsprobleme. Um euch bei der Übersetzung der Sprache von Mann oder Frau zu helfen, habe ich mich daran gemacht, ein Wörterbuch dieser beiden gegensätzlichen Sprachen zu veröffentlichen.

Wenn eine Frau folgendes sagt, meint Sie:

Ja = Nein
Nein = Ja
Vielleicht = Nein
Es tut mir leid = Es wird dir leid tun
Mach wie du willst = Dafür wirst du noch bezahlen...
Wir müssen reden = Ich muss mich über dich beschweren
Natürlich, mach es, wenn du willst = Ich möchte nicht, dass du es machst
Ich bin nicht sauer = Natürlich bin ich sauer, du Arsch...
Du bist so männlich = "Rasier dich endlich..." oder auch..."Geh mal duschen..."
Du bist heute wirklich nett zu mir = Denkst du eigentlich nur an Sex?
Mach das Licht aus = Ich habe Zellulite
Die Küche ist so unpraktisch = Ich will ein neues Haus...
Ich habe ein Geräusch gehört = Ich habe gemerkt, dass du schon schläfst
Liebst du mich? = Ich will ne neue Perlenkette (Pelzmantel)
Nichts, wirklich = Du Idiot...

Wenn ein Mann folgendes sagt, meint er:

Ich habe Hunger = Ich habe Hunger
Ich bin müde = Ich bin müde
Schönes Kleid = Geile Titten
Was ist los = Durch welches abstruse, selbst erfundene Trauma schlägst du dich gerade mithilfe deines sündhaft teuren Psychiaters durch?
Ja, deine neue Frisur gefällt mir = Vorher war es besser
Ja, deine neue Frisur gefällt mir = 100 Piepen, und das kommt dabei raus?
Gehen wir ins Kino? = Ich will fummeln
Kann ich dich zum Essen einladen = Ich will Sex mit dir
Wollen wir tanzen? = Ich will Sex mit dir
Ich langweile mich = Ich will Sex mit dir
Ich liebe dich = Ich will Sex mit dir - sofort !
Ich liebe dich auch = OK. Ich hab's gesagt, lass uns endlich Sex machen

Die 5 schwierigsten Fragen, die Frauen Männern stellen können und die richtigen Antworten aus Psychologensicht:

Die Fragen sind:

1.) An was denkst du gerade?
2.) Liebst du mich?
3.) Findest du, dass ich dick bin?
4.) Findest du sie hübscher als mich?
5.) Was würdest du tun, wenn ich sterbe?

Was diese Fragen so schwierig macht, ist die Tatsache, dass ein nicht unerheblicher Streit entbrennen könnte, wenn der Mann falsch antwortet (also die Wahrheit sagt...) Deshalb: Holzauge, sei wachsam. Als kostenloser Service anbei eine Analyse der einzelnen Fragen, mit möglichen Antworten!

FRAGE 1: "An was denkst du gerade?"

Die richtige, Stress vermeidende Antwort ist: "Entschuldige Schatz, wenn ich gerade unaufmerksam war. Ich dachte gerade, was für eine wunderbare, warmherzige, intelligente und schöne Frau du bist und was für ein Glück ich habe, mit dir zusammen sein zu dürfen." (Man beachte den Tonfall: Nicht zu lieblos wirken!)

Diese Antwort hat (natürlich) nichts mit der Wahrheit zu tun, die mit Sicherheit eine von diesen Möglichkeiten wäre:

"Fußball"
"Formel 1"
"Wie dick du bist"
"Wie viel hübscher die andere doch ist"
"Wofür ich das Geld deiner Lebensversicherung ausgeben würde, wenn du stirbst."

(Die vielleicht beste Antwort auf diese Frage gab Al Bundy seiner Frau Peg, als er sagte: "Wenn ich dich wissen lassen wollte, was ich denke, würde ich´s dir sagen")

FRAGE 2: Liebst Du mich?

Die korrekte Antwort ist natürlich "JA", oder, falls du gerade gesprächig bist: "JA, Schatz!"

Inkorrekte Antworten (also absolut tabu) sind u.a.

a.) "Ich glaube schon"
b.) "Würdest du dich besser fühlen, wenn ich JA sage?"
c.) "Kommt drauf an, was du mit "Liebe" meinst"
d.)" Macht das einen Unterschied?"
e.) "Sprichst du mit mir?"

FRAGE 3: "Findest du, dass ich dick bin?"

Die richtige Antwort ist: "Natürlich nicht!" (mit einem leicht empörten Unterton; wie kann sie nur so eine Frage stellen!)

Falsche Antworten sind u.a.:

a.) "Verglichen mit was?"
b.) "Ich würde nicht dick sagen, aber richtig dünn bist du auch nicht"
c.) "Die paar Extra-Kilos stehen dir gut"
d.) "Ich hab schon Dickere gesehen"
e.) "Könntest du die Frage wiederholen? Ich dachte gerade darüber nach, wofür ich das Geld deiner Lebensversicherung ausgeben würde, wenn du stirbst"

FRAGE 4: "Findest du sie hübscher als mich?"

Ähnlich wie bei Frage 3 ist die Antwort: "Natürlich nicht!" (gerne auch mit dem empörten Unterton von vorhin)

Auf keinen Fall solltest du dieses antworten:

a.) "Ja, aber du hast einen besseren Charakter"
b.) "Nicht hübscher, aber auf jeden Fall dünner"
c.) "Nicht so hübsch wie du, als du in ihrem Alter warst"
d.) "Was meinst du mit " hübsch"?"
e.)" Könntest du die Frage wiederholen? Ich dachte gerade darüber nach, wofür ich das Geld deiner Lebensversicherung ausgeben würde, wenn du stirbst."

FRAGE 5: Was würdest du tun, wenn ich sterbe?

Eine äußerst hinterhältige Frage, da es hier keine definitiv richtige Antwort gibt. Die ehrliche Antwort wäre so etwas wie " Einen Porsche kaufen; vom Geld deiner Lebensversicherung", aber das ist natürlich tabu. Egal, was du hier antwortest, stelle Dich auf eine längere (mindestens 60 min) Diskussion ein, die sich so oder so ähnlich anhören wird:

SIE: Würdest du wieder heiraten?
ER: Auf keinen Fall!
SIE: Warum nicht - bist du nicht gerne verheiratet?
ER: Ja schon.

SIE: Warum würdest du dann nicht noch mal heiraten?
ER: Ok, ich würde wieder heiraten.
SIE: Du würdest? (mit einem leicht entsetzten Gesichtsausdruck)
ER: Ja.
SIE: Würdest du mit ihr in unserem Bett schlafen?
ER: Wo sollte ich sonst schlafen?
SIE: Würdest du meine Bilder wegtun und anstelle dessen Bilder von ihr aufstellen?
ER: Das wäre dann ja angebracht.
SIE: Und würde sie mit meinem Golfschlägern spielen?
ER: Nein, sie ist ja Linkshändlerin...

SIE... ER... SIE... ER... SIE... ER... bis an diesem Abend gar nichts mehr geredet wird...

Die Bedienungsanleitung für Männer

Du beschwerst dich über deinen Mann, weil er dir nicht im Haushalt hilft? Unaufmerksam ist? Nichts für dich tut?

Frage: Was tust du für ihn?

Na klar sagst du jetzt: "Alles... ich putze, koche, passe auf seine/unsere Kinder auf, wasche seine Wäsche, bügele für ihn, gehe einkaufen - was soll ich denn noch machen?"

Ich sage es dir gerne. All das interessiert ihn nicht. Das einzige was er wirklich will, ist eine regelmäßige problemlose Befriedigung seines Sexualtriebes. "Wenn das alles ist, dann soll er doch zu einer Nutte gehen" und "... was ist mit mir?" höre ich nun schon wieder einige Mental-Looserinnen herum muffen.

OK, wenn das deine Meinung ist, dann lebe mit den Konsequenzen. Aber lass dir gesagt sein, dass alle, die die folgenden Tipps befolgten, mir begeistert geschrieben haben, wie viel besser nun ihr Eheleben und/oder ihre Partnerschaft läuft. Du hast die Macht. Immer.

Also wenn du es nun ultimativ wissen willst:

Der Weg zum perfekten Mann, der dich auf Händen trägt und alles für dich macht, geht über seine Sexualität. Gebe sie ihm täglich und er macht alles für dich.

Wenn du mir nicht glaubst, frage einfach "Wenn du wählen könntest zwischen a) jeden Tag regelmäßig Sex aber dafür musst du den Haushalt kpl. selber organisieren oder b) ein perfekte Ordnung zu Hause aber dafür besorgst du es dir ab sofort nur noch selber." Dann ist die Antwort immer A.

Also wenn er abends ins Bett kommt und du liegst (schon ausgezogen unter der Decke, aber er weiß es noch nicht) dann roll dich zu ihm rüber, rutsche herunter und befriedige ihn oral. Einfach so. Nach einer Woche "intensiver Bearbeitung" ist er dann bereit für die Dressur, zum Haushaltsdeppen. Wenn er jetzt schon nicht entspannter und aufnahmefähiger für deine Hilfewünsche ist, frag ihn, während du abendlich zu ihm rüber rutscht "Könntest du regelmäßig XXX erledigen?" Sagt er "Ja", gibst du ihm einen fantastischen Verwöhn-Orgasmus (merk dir die Technik dazu). Sagt er "Nein" machst du es ihm gerade so, das er kommt, ohne irgendwelche "Feinheiten". Nur es darf NIE nach Erpressung aussehen. Dann hast du geloost.

Macht er dann (am nächsten Tag) was du dir gewünscht hast, verstärke es sofort (so, dass es ganz spontan und nicht berechnend aussieht) durch eine zärtliche Umarmung, einem Kuss und dem Versprechen "du, gestern Abend das hat mir unheimlich Spaß gemacht... das wiederholen wir heute noch mal (deswegen die Technik merken. Die Tätigkeit XXX dabei aber nicht erwähnen. Also kein verbales "Aha.. du hast XXX schon gemacht... ", das riecht nach Belehrung!) Unbewusst weiß er warum, aber es macht ihm nichts aus. Im Gegenteil. Ich verspreche es dir.

Im Prinzip ist es nichts anderes als bei einer Hundedressur. Macht er was er soll, belohne ihn sofort, mit seinem Leckerli. Macht er es nicht, gebe ihm weniger. Wittert er ein berechnendes Vorenthalten, das nach einer Bestrafung aussieht, verkehrt sich jedoch alles ins Gegenteil.

Solltest du jedoch moralische Bedenken gegen eine solche Manipulation besitzen oder dir "sein" Leckerli nicht passen, dann mach doch was du willst.

Nur beschwere dich nicht. Denn du weißt ja wie du es ändern kannst.

Zusammen alt werden?

Unmöglich sage ich jetzt einmal spontan. Denn, es geht überhaupt nicht.

Weil im statistischen Mittel, bei den meisten Paaren der Mann ca. 3 Jahre älter ist und ca. 7 Jahre früher stirbt. Jede Frau sollte sich also von Anfang an im Klaren darüber sein, dass sie höchstwahrscheinlich, die letzten 10 Lebensjahre alleine verbringt.

Wenn es aus der Sicht der Frau eine "Liebesheirat" war. (Sie liebt das Geld) dann kann das OK sein. Sollte es dir aber nicht ums Geld gehen, sondern es eine wirkliche "Liebesheirat" sein, dann rechne es mit ein. Die letzten 10 Jahre hockst du dann alleine zu Hause.

Der Ausweg? Nimm einen mindestens 10 Jahre jüngeren.

Beziehungen sind wie ein Glas Wasser

Was habe ich kürzlich gelesen? Über 55% aller Paare lassen sich scheiden.

In einem früheren Artikel beschrieb ich schon die "wachsende Frustration", die sich bei einem längeren Zusammenleben einstellt. Und jetzt biete ich dir auch gleich ein Erklärungsmodell zur hohen Scheidungsrate an.

Eine Beziehung ist wie ein Glas Wasser.

Im Laufe der Zeit tröpfeln immer mehr "Erinnerungs- uns Assoziationstropfen" hinein. Sind diese positiv, sind es klare Tropfen, bei negativen hingegen trübe. Am Anfang sind es nur helle, aber im Laufe des Lebens gibt es immer ein paar Meinungsverschiedenheiten und Probleme. Und auf die konzentrieren wir uns dann ständig, schon wegen der Denkschiene. Und schwupps, sehen wir gar nicht mehr die positiven Anteile und alles wird trüb. Langsam aber stetig.

Und doch wäre der Ausweg ein ganz einfacher. Immer wenn man sich über den anderen ärgert, sollten beide, als Ausgleich, mit positiven Ankern, angenehmen Erinnerungen, Assoziationen und Erlebnissen dem Ganzen entgegen steuern.

Frei nach dem Motto:

Kippe immer mehr klares als trüber Wasser hinein.

Sexuelle Verführung in 10 Min.

10 Minuten und du bist drin...

Auf vielfachen Wunsch der mich über verschiedene Zuschriften erreichte, befasse ich mich jetzt einmal mit dem Thema "sexuelle Verführung". Dieses Thema ist sehr komplex und doch relativ einfach. Also steigen wir gleich voll ein:

Das sexuelle Verlangen ist genau so ein Bedürfnis, das auf einem Trieb beruht, wie die anderen Grundbedürfnisse Essen, Trinken, Schlaf usw. auch. Vielleicht nicht ganz so existenziell und "lebensnotwendig". D.h. ein Entzug führt nicht, wie bei den anderen zum relativ schnellen Tod. Aber es ist ein machtvolles Bedürfnis, das nach Betätigung drängt, welches über verschiedene Methoden (Moral, Anstand, ges. Normen) oft behindert und unterdrückt wird. Stimmen jedoch die Rahmenbedingungen, dann gibt es oft kein Halten. Das friedlich-schüchternste "Mauerblümchen" wird zum orgiastischen Sex-Vampir. Sexuelle Ekstase ist angesagt. (Ihr könnt es mir glauben, dass es so ist...)

Ein früherer Bekannter von mir, erklärte mir mal sein Denkmodell: Tief in jedem von uns sitzt ein animalischer Teil, der seine natürlichen Triebe hemmungslos ausleben will. U.a. auch Sex - Natür-

lich!. Dieses animalische Tier wird behangen mit Vorschriften, Regen, Moral usw. wie mit Tüchern, die es vollkommen einengen. Oben drauf sitzt unser "rationeller Wächter" und wacht über den korrekten Sitz dieser Tücher. Und sobald das "Tier" sich rührt, bekommt es auch noch eins übergebraten, bis es verlernt hat, was es will und zu was es überhaupt fähig ist.

Und damit ist auch prinzipiell schon alles gesagt: Schaffe die günstigsten Rahmenbedingungen und es geht ab. Veranlasse den Wächter

a) das Biest raus zu lassen, oder
b) sieh zu, dass er nichts mit bekommt.

Eigentlich wollte ich jetzt nach diesem Supertipp den Artikel beenden, sehe aber vor meinem geistigen Auge eure enttäuschten Gesichter.
OK dann schnallt euch an... es geht los...

Um welche Rahmenbedingungen geht es jetzt:

Der Sexualtrieb an sich
Wen es stark juckt, der lässt sich schneller von dir kratzen. Logisch oder? Deswegen kann man sich manchmal krumm legen, wie man will. Wenn der andere "absolut keine Lust" hat, dann bleiben spontan nur ein paar Möglichkeiten...

Du versuchst ihn/sie zu überreden
Du versuchst ihn/sie zu verführen
Du machst es dir alleine.
Ein/e andere/r muss her.
Du bist frustriert

Sympathie und Harmonie
Wenn du dem anderen nicht gefällst, wird's nix. OK- Manchen Männern ist es relativ egal. Aber nicht allen - und die Mädels sind da erfahrungsgemäß sowieso etwas wählerischer - und Recht haben sie. Außerdem ist für viele eine Grundharmonie, ein Gleichklang, das Gefühl: "Er/Sie versteht mich" notwendig, um sich auf eine intime Nähe einlassen zu können.

Die Situation lässt gerade keinen Sex zu
Du kannst z.B. keine Frau in die Kiste bekommen, wenn das Baby schreit und die Milch gerade überkocht oder sie weiß, dass gleich jemand an der Tür klingelt. Keine Chance in so einer absoluten Minussituation.

Aber sonst - kann es klappen, wenn die mentale Bereitschaft vorhanden ist, sich jetzt darauf einzulassen und Sex mit dir zu haben.

Männer denken sowieso, so sagt man, ständig darüber nach, wie die Frau, die ihnen gerade gegenüber steht wohl nackt aussieht, ob sie abgeht wie ein Streifenhörnchen und wohl als Sexpartnerin in Frage kommt. Und aus meiner "EP-Beratungspraxis" weiß ich von den Mädels, dass sie genau so denken und reden. So etwas verraten sie einem, wenn man zuhören und auf sie eingehen kann. (Hihi... Ich hab mit diesen Seiten natürlich einige Vorteile)

Nur haben sie dies bisher besser versteckt und labern nicht ständig davon. Aber unter sich - kennen sie keine Grenzen, das sag ich dir.

Wenn also die Chemie untereinander stimmt, der Trieb latent vorhanden ist und die Situation es zulässt, dann ist im "Spiel der sexuellen Verführung" alles möglich. Auch wenn es manchmal erst nach einer absoluten "Nö-Situation" aussieht, kann sich das Blatt extrem wenden, wenn man sich richtig verhält. Wobei "richtiges Verhalten" immer relativ zu sehen ist.

Unter "Richtig" kann man verstehen

a) sich so zu verhalten, wie es der andere (ab sofort verwende ich, die Abkürzung "ZP" für Ziel-Partner oder Ziel-Person) erwartet. Das ist die sicherste Methode, setzt aber voraus, dass man Gedanken lesen kann. Ist aber nicht sehr effektiv, wenn man diese Fähigkeit nicht besitzt. Da muss man schon richtig hin hören, denn meist gibt der andere dir vorab schon zu verstehen, was er wie mag - und was nicht.

b) die/den ZP dahin zu lenken, wo man ihn/sie hin haben will.

Natürlich ist das Wichtigste ein Partner. Ist keiner vorhanden, dann hat man Pech und nur die Wahl zwischen der rechten und der linken Hand, sowie die Möglichkeit in den "Pausen" mal einen Blick in die anderen Kapiteln zu werfen. Als Frau lege ich dir die Bedienungsanleitung für Männer wärmstens ans Herz. Den anderen wünsche ich einen "spritzigen Abend", nach der Befolgung der folgenden Tipps:

Vorausgesetzt die o.g. Rahmenbedingungen treffen einigermaßen zu, aber der andere hat noch nicht 100% geschnallt was du willst, oder noch nicht in Betracht bezogen, was geschehen könnte, dann musst du eben aktiv werden. Es ist eine Frage der Dosierung. Mit ein wenig "Feeling" erkennt man, wenn der/die ZP nur ein wenig "Animation" fehlt. (Zur Entwicklung des Feelings, verweise ich auf eines der "Körpersprachen-Bücher" von Sammy Molcho.) Und da bietet sich die "Und Tschakk-Technik" an, mit der ich immer die größten Erfolge einheimste. Einfach an den Partner zart heran robben und mit der rhetorischen Frage "Willst du mit mir schlafen." (Achtung! Das kann schief gehen, weil sie dann nämlich überlegt, ob sie überhaupt will) oder noch besser ist es, mit einem animierenden "Komm..." oder/und "... du willst es doch auch..." Richtung Bett oder Couch ziehen. Wenn das klappt, dann ist ja alles geritzt. Solltest du dir hier aber nicht so ganz sicher sein, dann kann der Schuss leicht nach hinten losgehen, und der mögliche Partner erst mal ein wenig in Deckung oder auf Distanz gehen.

Nun, wenn das passiert, dann fehlt praktisch nur die "mentale" Bereitschaft, den Schritt zu tun. Sofern die o.g. Rahmenbedingungen vorhanden sind, werden vielleicht die "inneren Helfer" und/oder "inneren Bedenkenträger" (iH/B)aktiv, und flüstern einem irgendwelche abstrusen Regeln und "Du sollst" oder "Du sollst nicht" - Verhaltensweisen ins Hirn. Und "Denkhirnaktivitäten" verhindern oder schwächen den Sexualtrieb, der ja zu 100% aus Gefühlen besteht.

Wenn also alle inneren Helfer/Bedenkenträger (iH/B) beim anderen "JA. Ich will ihn/sie" schreien, das wäre perfekt. Dann ist alles auf die entsprechende Schiene gesetzt und ihr könnt gleich voll los legen. Aber das ist der Idealfall.

Oft muss man die iH/B...

jedoch überzeugen, dass sie alle in die gleiche Richtung (am Strang in Richtung Bett ziehen)
nur leicht anschubsen /motivieren /animieren (sie trauen sich nur noch nicht - eigentlich wollen sie schon)
oder man muss diese betäuben bzw. sich so verhalten, dass diese sich gar nicht erst melden. (Salami-Taktik)

Rationelles diskutieren ist eine absolute Müll-Technik, wenn man einen anderen ins Bett bugsieren will. (Denken und Sex passen nicht zusammen.) Also bleibt nur noch das "Betäuben" des Bewusstseins. Und das geht am einfachsten über ein paar Gläser Wein. Und auch das ist eine zweischneidige Angelegenheit. Nimmt er/sie aber nur einen Schluck zuviel, ist es vorbei. Weil dabei nämlich auch die körperlichen Reaktionen betäubt werden. Und eigentlich ist das ja das Letzte was man will. Es sei denn du stehst drauf.

Eine weitere Möglichkeit wäre es, den Sexualtrieb stärker zu aktivieren. Es mehr "jucken" zu lassen, dass dem anderen es egal ist, was seine iH/B zu sagen haben. Hierfür eignet sich eine leichte und zärtliche "Anwärmmassage" und harmloses zärtliches Streicheln, das halt gefühlvoll und immer eine wenig weiter gehen sollte. Wenn es nicht beim ersten Mal klappt. Nicht schlimm. Ein einmal erobertes Territorium gehört quasi dir und du kannst beim nächsten Mal gleich von dort, mit einer gewissen Vorlaufzeit, weiter starten. Vielleicht in der Kombination mit dem einen Gläschen Wein(?). Aber du weißt es ja schon, die Dosierung macht es.

Den Schüchternen spielen, ist auch nicht schlecht. Locker anfangen und im entscheidenden Moment ein wenig Zurückhaltung mit einem "Ich trau mich jetzt irgendwie nicht weiter", weckt oft den "Ach wie süß - Effekt" und sie wirft sich dir an den Hals. Jetzt hat sie die Kontrolle und du machst jetzt, was sie will. Du Schlingel. (Damit hab ich mich mal bei einer Arbeitskollegin zur "Verfügung" gestellt)

Um noch einmal auf die Ruhigstellung der "inneren Bedenkenträger" zu kommen, so las ich kürzlich in einem Büchlein über hypnotische Verführung. Darin war eine Methode beschrieben, den

zukünftigen Partner in die sexuelle Aktivität hinein zu manipulieren. Sie beruht auf der Ericksonsche Hypnosetechnik. (Lies in diesem Zusammenhang auch noch die beiden Kapitel: Manipulative Sprachmuster und Videen-Viren, um ein tieferes Verständnis dafür zu erlangen) Dabei werden die Suggestionen langsam, mit dem Ziel gesteigert, den bewussten Verstand zu beruhigen und auf angenehme Gefühle zu fokussieren. Wegen dem Carpenter-Effekt reagiert der Körper dann mit der entsprechenden (sexuellen) Reaktion. Die Methode will ich dir natürlich nicht vorenthalten. (Bitte um Feedback, wenn ihr sie probiert):

Erst sagt man harmlose überprüfbare "Tatsachen / Wahrheiten" wie "Schau da vorne ist eine Wolke, Brücke, Wiese", "Die Sonne scheint", "Du siehst, dass ich lächele.." oder "Ich schau dich an" und dann muss der andere dies auch sehen. Bis hierher ist es noch harmlos und trivial. Aber es muss so natürlich gesagt werden, dass der andere nicht denkt "Was labert der denn für einen Scheiß?" Es muss harmlos klingen, denn es soll ja Teile des Bewusstseins ruhig stellen und dadurch dem Trieb seinen freien Lauf lassen. Dies wiederholt man 2-4x mit verschiedenen "Dingen".

Der nächste Schritt wäre es, Dinge vorherzusagen, die sofort darauf auch eintreffen. Beispiel: "Ich schaue mir die Blume jetzt genauer an." Und es dann auch zu tun. Währen man sich die Blume anschaut, dies überprüfbar zu kommentieren. "Ich schaue sie mir JETZT an". Nach 3-6-maliger Wiederholung (immer mit was anderem natürlich - sonst wirkst doch doof) hat er/sie es gerafft. Alles was du sagst sind Wahrheiten / Tatsachen und es passiert genau das, was du sagst, wenn du es sagst. Im Klartext: Sage ein paar Mal, was der andere gerade wahrnimmt. Dann sage was er/sie gleich wahrnehmen wird. Sorge dafür dass er/sie es wahrnimmt, und kommentiere es wenn er/sie es wahrnimmt. Es darf aber nicht auf eine Weise geschehen, in der er/sie misstrauisch wird. Es muss zu dir passen und stimmig sein.

Bis hierher sollte es sich nur um überprüfbare Tatsachen / Wahrheiten handeln. Danach ist dein/e ZP in einer leichten Trance und darauf konditioniert, dir mental zu folgen. Um zu testen, ob der/die ZP wirklich schon soweit ist, starte die nächste Stufe: Gebe jetzt eine "pseudologische Erklärung" ab. "Komm setz dich mit mir hin, da kann man sich mehr entspannen/ besser sehen/ ist es viel bequemer "... oder irgendwas es. Wäre das "Denkhirn" aktiv, würde er/sie die Frage stellen "Warum soll ich entspannen?" "Was kann man besser sehen? Usw." Kommt aber so eine Frage nicht und sie macht was du "vorgeschlagen" hast, dann folgt dir der/die ZP. D.h. sie hat dich als "Leader" akzeptiert.

Der nächste "Befehl", könnte z.B. sein "Schau her, wie schön die Aussicht ist". Beachte: Jetzt geht es nicht mehr um Überprüfbares, jetzt induzierst du Gefühle, Empfindungen und Interpretationen mit 2 Befehlen: 1."Schau her" und 2."empfinde das als schön." Nach einer 2-5-maligen Wiederholung (logischer weise natürlich wieder mit was anderem, als immer nur die Aussicht) ist es soweit.

Alternativ kann man statt der oben beschriebenen Einleitungsphase, auf die klassische Trance-Induktions-Technik zurückgreifen. Diese wäre z.B. darüber zu philosophieren "... manchmal habe ich (erst von sich reden, damit es nicht auffällt) eine große Lust mich einfach fallen zu lassen und zu entspannen. Einfach die Augen zu schließen und hinab zu sinken. Kennst du es? (indirekte Aufforderung genau so zu verfahren) Wie mit einem Aufzug immer tiefer zu fahren und die Probleme einfach hinter sich (jetzt geht's nicht mehr um sich, sondern um beide zusammen) liegen zu lassen...gemeinsam mit anderen einzutauchen in ein schönes und länger andauerndes Gefühl aus Ruhe, Frieden und Entspannung. " Dies im richtigen Tonfall, der die Suggestion unterstützt, gesprochen, löst beim anderen im Gehirn genau die Suchfunktion nach den entsprechenden Gedanken und daraus folgenden körperlichen Reaktionen aus. "... mir einfach zu sagen, alles was mich sonst belastet ist vollkommen gleichgültig und bedeutungslos... nur dieses Gefühl ist jetzt wichtig..." Eventuell kann man jetzt noch einfügen (siehe oben) "... ich schaue dich an... ich sehe dich... jetzt ist es genau so, wie es sein soll. Ruhig und friedlich..."

Jetzt musst du die Zielperson berühren. "Ich nehme deine Hand/ Ich streichele dich..." (nimm sie/streichele sie - Es ist ja so, das genau das geschieht was du sagst) "... du spürst es..." (wieder eine Vorhersage, die eintrifft)..." und magst es auch..." (suggestiver Befehl: Empfinde es als angenehm) "... nicht wahr..." (keine Zeit zum überlegen lassen... weiter befehlen...) ".. fühle, wie du es magst..." (und jetzt die Eskalation) ".. du magst es, wenn ich dich berühre, du willst es ja auch..." (jetzt der nächste/gleiche Befehl) "... du spürst es und genießt es..." (locker weiter streicheln…) ".. du willst mehr/es... komm..." (und wenn bis jetzt kein Widerstand aufgetaucht ist... bist du am Ziel) "... genieße es... schließe die Augen... genieße es... Lass dich einfach fallen" (evtl. ein "... niemand wird es je erfahren...") und dann..

... Ran an den Speck.

In des Sicht der EP-Terminologie und EP-Denkmodelle arbeitet die Methode nach folgendem Muster:

Sorge für eine entspannte Atmosphäre.
Weise auf Gemeinsamkeiten hin, mache kleine Komplimente, usw.
Benutze die richtigen videellen Sprachmuster, die im Gehirn Suchfunktionen nach den entsprechenden Erinnerungen auslösen, um das Bewusstsein darauf zu fokussieren.
Über den Carpenter-Effekt entstehen die gleichen Gefühle.
Verstärke sie durch weitere Wiederholungen.
Dadurch bilden sich Denkschienen (Muster, Anker) Du und die Situation werden mit "angenehm" assoziiert.
Gleichzeitig bilden sich typische Verhaltensmuster im Umgang mit dir. (Wiederholungseffekt)
Erweitere das auf Berührungen
Sage wie gut es ihr gefällt..."Spüre wie es dir gefällt!" (Befehl -> Suchfunktion -> hypn. Sprachmuster.)
Flexibel weitermachen und verstärken bis zur Verführung,
und die Gefühle bis zum stärksten Gefühl (= Orgasmus) steigern.
Sagen wie "schön/ toll/ fantastisch/ einmalig usw. "es" war.

Fairerweise muss ich auch sagen, dass in dem Büchlein die Hypnose-Methode exzessiv positiv und als unfehlbar beschrieben wird. Seriöse Hypnosetherapeuten behaupten aber auch, dass es einen "inneren Zensor, einen Beobachter" gibt, der rigoros eingreift, wenn es gefährlich oder die entsprechende Person zu etwas manipuliert wird, was ihrer "Natur" krass entgegensteht.

Es geht also prinzipiell nur darum, die "inneren Bedenkenträger", den "inneren Wächter" einzulullen und auf angenehme Gefühle zu konzentrieren, dass sich der Trieb frei entfalten kann. Aus diesem Grund solltest du schon bei jedem Satz, den du aussprichst, darauf achten, dass er wie ein "verbales Geschenk" übergeben wird. Wichtig ist es, einen gemeinsamen Nenner, die Musiker nennen es den Groove, zu finden. Eine Atmosphäre aus Liebe, Freundschaft und Vertrauen zu erschaffen.

Trotzdem kann ich aus meiner Erfahrung jedoch bestätigen, dass manche "Bedenken-Programme" so existenziell angesehen werden, dass fast niemals gegen diese gehandelt wird.

Und doch gibt es hierbei die folgende Einschränkung: Jedes Verhalten ist immer abhängig von dem Kontext/Rahmen und/oder der Umgebung, in der dies stattfindet. Manche werfen z.B. im Urlaub alle Bedenken einfach weg, weil einen ja niemand kennt... usw.

Finde es selbst heraus. (Probiere es einfach. Ich bin schon dabei...) Play the Sex-Game. Mal gewinnt man, mal eben nicht. Um es mit der bekannten Lottowerbung zu sagen: "Wer nicht spielt, der hat schon verloren." Nur, dass bei diesem Spiel die "Gewinn-Chance" wesentlich, aber auch wirklich wesentlich höher ist. Selbst ohne eine "perfekte" (!?) Methode aus irgendeinem obskuren Buch.

Einen Partner von einem anderen ausspannen

Da kennst du ihn/sie schon lange und meinst er/sie wäre der perfekte Partner für dich. Doch leider ist er/sie in einer festen Beziehung. Tja, du kannst dich nun trösten und alles lassen wie es ist und in deinem Frust ertrinken. Oder du bist der Meinung: "OK. Den/sie greife ich mir. Er/sie passt viel besser zu mir.", dann mach dich los und schnapp ihn/sie dir.

Wenn seine/ihre Beziehung wirklich so gut ist, dann hast du sowieso fast keine Chance. Aber wenn nicht, dann biete ich dir jetzt den ultimativen Tipp, um den/die Zukünftige(n) für dich zu gewinnen:

Finde heraus, was dem/der anderen in seiner/ihrer Beziehung am dringendsten fehlt. Zeige es ihm/ihr immer wieder auf, dass er/sie es bei dir sofort, problemlos und in Mengen bekommen

kann und würde. Das ihn/sie dann natürlich etwas anderes stört, weil niemand einer idealen Vorstellung zu 100% entsprechen kann, ist eine zu vernachlässigenden Nebensächlichkeit.

Greife bei Zeiten, dann hast du in der Not.

Warum Männer NUR an Sex denken

Frauen geben Geld aus, die kaufen stundenlang ein, weinen, zicken wegen jedem Scheiß rum, wollen plötzlich Kinder, drängen aufs Heiraten, und den ganzen Mist, den sie in irgendwelchen billigen Serien sehen oder Romanen lesen, wollen sie natürlich auch haben.

Außerdem beschweren sich Frauen dauernd, dass Männer nur an Sex denken - aber das ist doch von der Natur aus so vorprogrammiert. Und Gott sei Dank ist es so.

Denn... Wenn Männer keinen starken sexuellen Drang hätten, na was würde sie dann sonst bei einem zickenden nörgelnden Partner mit 20 Paar Schuhen halten? Denkt mal darüber nach.

Eben. Na, ist das nicht logisch? Oder was?

Partnerschaftsstreit

Tipps zum erfolgreichen Streiten

Wenn du bei deinem Partner auf irgendeine Schweinerei gekommen bist - aber weißt, dass er sich mit Ausreden dumm herauswinden wird, dann sprich ihn life und unvorbereitet an. Dann merkst du es am Stottern, am Tonfall, an den Sprach-Pausen und an der allgemeinen Haltung, oder er versucht, sich raus zu winden oder gar, dich anzulügen.

"Alles, was Sie sagen kann gegen Sie verwendet werden..."
Nicht nur bei Gericht gilt dieser Spruch. Am Besten kann man den Partner überzeugen, indem man ihm seine eigenen Aussagen vorhält.

Wenn du aber einen Partner hast der/die alles regelrecht abspeichert, was du in einer Bierlaune einmal vor dich hingesabbert hast, dann biete ich dir jetzt ein paar mögliche Auswege. Ich empfehle Sprüche wie:

"Damals habe ich eben so gedacht, aber jetzt sind die Umstände ganz anders"
"Das hast du was falsch verstanden"
"Du hörst auch nur, was du hören willst. Tatsächlich gemeint habe ich..."
"Das habe ich anders gemeint (+ Erklärung)"

Und sag niemals "Ich hab das NIEEE gesagt!"... das wird dir meistens recht übel genommen.

Finger weg von Religion und Kirche

Im Namen des Glaubens werden dir nur Schuldgefühle und Programme eingeimpft, nach denen du dich zu richten hast, damit du nach deinem Tod in die ewige Glückseligkeit entschwinden wirst. (Wer sich so einen Mist nur ausdenkt?)

Wenn ich mich mit so begeisterten jugendlichen Kirchengläubigen (ich habe einige abschreckende Objekte in meiner eigenen Jugend kennen gelernt) unterhalte, dann höre ich oft ein Spruch wie "Mein Glaube verbietet mir, jetzt schon Sex zu haben" oder ähnlich schwachsinnige Programme. Was soll denn das für ein Glaube sein, der sich den biologisch-psychologischen Grundbedürfnissen widersetzt, und daran vorbei erzieht. Ich denke, die Oberen wollen nur ihre Macht erhalten und ausbauen. Das geht nur, wenn die große Masse von Schuldgefühlen geplagt, auf die göttlichen Führer hört, ihnen folgt wie die Schafe dem Leithammel zur Schlachtbank.

Ausnahmsweise war ich vor kurzem anlässlich einer verwandtschaftlichen Verpflichtung mit in einen Gottesdienst. Dort kamen dann ein paar andere Teilnehmer für die Fürbitten nach vorne. Allein schon der Gang und die Mimik. Die sind vor gelaufen wie ferngesteuerte Roboter. Total unterwürfig. Und das bei sonst recht intelligenten Leuten. Da kann man nur staunen. Manchmal habe ich den Verdacht, wenn die durch die Eingangstür kommen, knipsen sie das Hirn aus.

Ich für meine Person lebe lieber im Hier und Jetzt. Habe eine real good time und bewege mich auf Angenehmes zu und von Unangenehmen weg. Fertig. Alles andere ist für die Füße.

Du magst nun, wenn du die entsprechenden Kirchenprogramme in dir besitzt, einwenden, der Glaube an Gott habe aber schon vielen geholfen. Welchen Glauben meinst du? Ist es der Glaube an einen übermächtigen Beobachter, der sich drüber freut, wenn wir auf den Knien rumrutschen, uns vor Kreuzen verneigen, gen Mekka oder heilige Kühe anbeten, einen schwarzen Stein küssen, in die Kirche gehen? Woher wissen wir denn, was er will, wenn es ihn wirklich gäbe, was ich bezweifle?

Die Kirche wird von Menschen gemacht, die auch ihren Bedürfnissen folgen.

Nun will ich nicht sagen, alle kirchlichen Fans sind schlechtere Menschen. Nein, ein guter Freund von mir ist sogar evang. Pfarrer, der sich jedoch als Seelsorger, im klassischen Sinn, betrachtet. Also, als jemand, dem das Wohl der Seele (Psyche) bei Gewissenskonflikten am Herzen liegt. Wenn er dabei die Metapher des Gottes, der einen liebt benutzt, um zu helfen, dann finde ich das OK. Wenn der andere dies wünscht und sich damit identifizieren kann. Jeder kann schließlich machen und denken was es will. Ich denke, es ist aber eine Reflexion der eigenen Unzulänglichkeit auf jemand anderen (hier Gott), ein nicht Eingestehen der eigenen Verantwortung. Kurz ein Zeichen von Schwäche, selbst für sich zu entscheiden.

Mein Tipp: Renn so schnell und so weit wie es geht wenn ein Gläubiger dich zu etwas (ganz harmlos) einladen will, oder schau dir den Laden wenigstens kritisch, ohne Vorurteile an. Oder lies mal das WuWei-Kapitel.

Denn, analysieren wir alle bekannten Religionen, stellen wir immer wieder fest, dass diese a.) entwickelt wurden, um dem Menschen die Angst vor dem Leben mit sicherem Tod zu nehmen, und b.) ihn so besser kontrollieren zu können. Jede Religion hat eine Art Gott, dessen Gebote befolgt werden müssen, um eine Belohung (ewiges Leben, Nirvana, Frieden, Befreiung von Sorgen und Schmerzen etc.) zu erhalten. Da der Gott nicht vom Gläubigen direkt erreichbar ist, vermitteln sog. Gelehrte, Propheten oder Priester. Diese Priester werden von den Gläubigen finanziell unterstützt, um diese Vermittlerrolle wahrzunehmen, haben also folglich ein großes Interesse an einer großen Anzahl von Gläubigen (mehr Geld und Macht). Die Gläubigen werden durch mehr Gebote und Auflagen, die sich alle gegen die natürlichsten Grundbedürfnisse der Menschen richten (Essen, Trinken, Sex) und daher von niemanden wirklich eingehalten werden können (z.B. Fasten, Keuschheit) in einen Schuldkomplex getrieben. Diese Schuld kann nur durch besondere Dienste (Spenden, Service) abgebaut werden. Diese Dienste sollen zwar offiziell dem Gott erbracht werden, werden aber tatsächlich von den Priestern bestimmt, kontrolliert und genutzt.

Wenn aber kein Gott existiert, können auch die Regeln der Religionen vergessen werden. Ohne Gott ist plötzlich alles erlaubt. Die zentrale Frage auf dem Weg zur Freiheit ist also: Existiert Gott? - Wenn du diese Frage mit "Nein" beantwortest, kannst du die Regeln und Vorschriften der Religionslehre, und das schließt im Christentum z.B. auch Nächstenliebe ein, konsequenterweise vergessen. Du kannst deine eigenen Vorstellungen vom Leben - ohne falsche Rücksicht zu nehmen (Rücksicht = Nächstenliebe = Christentum) - verwirklichen.

Wu Wei - Die Kunst des Handelns ohne zu handeln

Ich erwähnte schon in einem früheren Kapitel, warum du, aus meiner Sicht, die Finger von der Religion und der Kirche lassen solltest. Das ist natürlich nur eine Empfehlung. Aber ich schwätze selbstverständlich nicht nur oberflächlich herum und veröffentliche Stammtischparolen. Nein, ich habe mich intensiv mit den Weltreligionen und ein paar kleineren, auseinander gesetzt.

Dabei fand ich eine Vernünftige. Den TAOISMUS.

Dieser ist eigentlich keine Religion im übliche Sinne, sondern nur eine Ansicht über die Welt, wie wir sie vorfinden. Es gibt hier keinen Gott, den man anbeten soll, und auch sonst keine Handlungen, die zu tun oder zu lassen sind. Es ist einfach eine Grundhaltung, die nahe an der Natur angelegt ist.

Der interessanteste Abschnitt in dieser Quasi-Religion ist das WU-WEI. Eine Grundhaltung, die einfach zu beschreiben aber nicht ganz so einfach umzusetzen ist.

Heutzutage schwätzen wir ständig, in Gedanken mit uns selber. Wir denken in Worten, führen einen inneren Dialog und bewerten allen Handlungen nach unseren inneren Werten und Programmen.

Z.B. das Wetter. Morgens wenn ich mit dem Auto fahre, gibt es immer eine Tageswetterübersicht. Darin wird dann die Großwetterlage erklärt, die Voraussage für den Tag, und die Schätzung für die nächsten abgegeben. Manchmal muss ich aber auf einen anderen Sender umschalten. Ich kann es nicht mehr hören. Egal wie das Wetter ist, es ist nicht gut. Gibt es Schnee, beklagen sie sich über die Verkehrsbehinderungen. Gibt es Sonnenschein, ist das nur 2-3 Tage gut, danach stöhnen alle, es wäre zu heiß. Regnet es, ist es auch nicht recht. Egal wie es ist, es gibt immer etwas Negatives darüber zu sagen. Und das ist nicht nur im Radio so. Nein, Überall. Zum Verzweifeln.

Wir nehmen irgendetwas wahr. Sofort betiteln wir es mit Worten und Attributen. Gut-schlecht; schön-hässlich; stark-schwach; angenehm-unangenehm; usw. Treffen wir dabei eine Bewertung: "Das ist aber schön", so entsteht aus dieser Bewertung heraus, das Gegenteil, dass etwas anderes hässlich sein muss.

Es entstehen die Gegensätze in der Welt, weil wir diese innerlich selbst erzeugen.

Im WU-WEI werden diese "Dinge, die existieren" einfach wahrgenommen. Nicht bewertet. Nur erkannt. Dies bringt uns unserem wahren Naturell viel näher, als man auf den ersten Blick meint.

Oder ein anderes Beispiel: Probleme! Wir sehen eine schwierige Aufgabe. Sofort bewerten wir diese nach unseren inneren Programmen und Erfahrungen.

Der taoistische Ansatz wäre, diese Probleme nur neutral zu betrachten. Keinerlei Bewertungen vorzunehmen. Einfach nur anzusehen, von allen Seiten zu betrachten und liegen zu lassen. Unser Gehirn (UC) arbeitet sofort an der Aufgabe, dieses Problem zu lösen, und gibt uns i.d.R. eine der kreativsten Lösungen dafür, innerhalb kürzester Zeit.

Der wahre TAOIST lebt im Hier und Jetzt. Er strebt nicht nach äußeren Statussymbolen, sondern orientiert sich nach seinen wahren Bedürfnissen und Fähigkeiten. Er lebt, ruht in seiner Mitte. Er ist frei, und führt doch ein reiches erfülltes Leben.

Da er alle seine Aufgaben gerne ausführt, führt er sie gut aus. Er lebt in Harmonie mit seinem inneren Wesen. Er kann Freude vorurteilsfrei empfangen und geben. Er ist ein großes Kind. Gierig nach Neuem, frei von Beschränkungen und strahlt eine Energie aus, die seines Gleichen sucht.

Mein Tipp: Geh mal in einen gut sortierten Buchladen und befass dich mal mit dem TAOISMUS und speziell mit dem WU-WEI.

Esoterik - Quasireligiöser Fanatismus?

Letzen Monat beim Zahnarzt, fiel mir eine Zeitschrift in die Hände, bei der ich beim Durchblättern ins Grübeln kam.

"Hellseher. Bekannt aus Funk und Fernsehen berät in allen Lebenslagen", "Heil- und Schutzenergie durch Talismänner", "Zukunftsprognosen", "Kartenlegen" und "Hexenmagie aus dem Mittelalter". Es ging seitenlang so weiter. Annoncen über "Geistige Partnerzusammenführungen", "Vodoo", "Glückszahlen" "Orgonautik", "Jenseitskontakte", "Horoskope" und "Schutzamulette". Mir wurde schwindelig.

Kurz darauf fiel mir ein Plakat über eine Esoterikmesse auf, und schon war ich da. Genial, mit was dort Geld verdient wurde. Wahrer Alchemismus. Aus Müll wird Gold. Doch das nur am Rande. Diese Produkte könnte man gut als "Supergeschäft" aufziehen.

Was mich jedoch total begeisterte war der blinde Glaube, ein Fanatismus, der sein Gegenstück nur bei den religiösen Fundamentalisten im Islam findet. Jedes kritische Hinter- bzw. Nachfragen

wird förmlich mit offener Aggression beantwortet. (Oder falle ich hier auf das Projektionsprinzip herein?)

Ich sage ja nicht, dass alles Quatsch ist. Manche meiner Methoden/Artikel beschreiben oft ähnlich merkwürdige Effekte, diese sind aber irgendwo erklärbar. Sollten einige bei dir nicht funktionieren, dann liegen sie dir eben nicht, oder du besitzt nicht kompatible Programme zu diesen Methoden. Egal, dann benutz die Methoden die funktionieren.

Aber auf der Messe beschreibt jemand einen Effekt, der ausgelöst wurde von den eigenen verstorbenen Verwandten. 5 Meter weiter ist dafür ein Geist aus dem Urwald, und an dem nächsten Stand eine außerirdische Macht verantwortlich. Und jeder verteidigt seine Meinung, als hinge das Ende der Welt davon ab.

Egal welcher Lehre man zufälliger weise (?) anhängt. Immer setzt bei derartigen Themen der Lemming-Folge-Trieb ein.
Spielen wir: "Folgt dem Führer, er weiß schon was gut und richtig ist"!

Du kannst natürlich machen was immer du willst. Mein Tipp: Behalte ein vernünftiges Maß an Skepsis. Schaden kann's nicht.

Die Verlogenheit der Gesellschaft

Die Kirchlichen Lehren und Dogmen sind allgegenwärtig. Auch wenn du schon längst aus der Kirche ausgetreten bist, wirst du, über die gesellschaftlichen Programme, davon beeinflusst. Die Lehren stecken in allem. In deinen Träumen, deinem Sexualverhalten und in deinen Wünschen..

Die Naturinstinkte wurden verflucht. Im Beispiel der Sexualität wird diese unterdrückt und seit Generationen verteufelt, was im Grunde das natürlichste, unschuldigste Verlangen ist. Und der Grund, warum dieser Bereich zu einer Problemzone geworden ist: "Das Christentum". Es hat einen großen Einfluss auf unser aller Verhalten.

Wie weit das gehen kann, zeigen die folgenden Situationen: Kannst du locker dein Wünsche äußern und deine Bedürfnisse artikulieren? Hast du Schuldgefühle, wenn es dir gut geht? Kannst du bedenkenlos genießen, wenn dir etwas gefällt?

Nun, die Verehrung eines Bildnisses eines in Todesqualen am Kreuz strebenden Mannes ist allgegenwärtig. Er ist freiwillig für uns in den Tod gegangen. Dies wurde uns in der Jugend eingehämmert. Mit aller Macht. Und selbst, wenn wir nicht mehr daran glauben, stecken die Folgen dieser Programmierung tief in uns.

Wie soll man denn frei und voller Glück leben, wenn unser "Vorbild" solche Qualen auf sich genommen hat?

Aber muss das in einem solchen Todeskult ausarten? Muss deshalb Freude und Lachen für immer unterdrückt werden? Sind das sie Werte, nach denen wir leben wollen?

Ich denke "NEIN".

Die aus diesem Denken geschaffene Wertevorstellung, dass man sich selbstlos für andere aufopfern soll, finde ich zutiefst zum Kotzen. (Tschuldigung) Da wird solchen „Negatividuen" die Ehre erwiesen, die sich selber miesepeterisch, traurig und verklemmt für ein höheres Ziel selbst verleugnen. Solche Menschen sollte man bedauern, und nicht noch verehren und als vorbildlich erscheinen lassen. Überall wird ein Sich-Aufopfern als erstrebenswert angesehen.

Daraus resultiert nun die "Verlogenheit der Gesellschaft": Jeder will glücklich und zufrieden sein und traut sich aber nicht. Und wenn er das hat, was für ihn angenehm und erstrebenswert ist, versteckt er es aus Schuldgefühlen.

In Namen Gottes. Sch…

Genau so verlogen ist das Thema: NEID. Neid wird von den meisten Menschen als schlecht empfunden. Schaut man wieder einmal in die Bibel, dann findet man dort das Gebot: "Du sollst nicht

begehren deines Nächsten..." Übersetzt heißt das: "Sei nicht neidisch!" Nach den Regeln der kirchlichen Programme wird diese Verhaltensweise seit Jahrhunderten, den Kindern ausgetrieben. "Sei nicht neidisch" wird ihnen mit dem erhobenen Zeigefinger eingebläut und verinnerlicht.

Fragst du irgendeinen Bekannten "Bist du jemals neidisch auf etwas gewesen?", oder konfrontierst ihn mit der Aussage, dass er auf etwas neidisch ist, so wird er dies mit allen ihm zu Verfügung stehenden Mitteln vehement abstreiten. "Ich doch nicht...". Und er glaubt es auch.

Bis hier hin, lass ich es evtl. noch durchgehen. Aber jetzt: Sobald der Partner desjenigen einmal nach einem anderen schaut, oder sich für einen anderen interessiert, setzt die Eifersucht ein. Eifersucht ist nichts anderes als NEID. Neid darauf, dass sich der andere seinen Spaß außerhalb der Beziehung sucht. (Ich will dies jetzt weder gutheißen noch verteufeln. Jeder wie er mag!) Aber hier ist Neid erlaubt bzw. sogar erwünscht. Das Fehlen eines Eifersuchtgefühles, wird als fehlender Liebesbeweis umgedeutet.

Die gesamte Literatur ist voll von Neid-Geschichten bzw. Eifersuchtsdramen. "Verlogenes Pack" sag ich nur.

Dabei sind Neid und Eifersucht, die markantesten der unangenehmen Gefühle; aber nicht desto Trotz sollten wir dies erkennen, und für uns nutzen. Nämlich als Handlungsbedarfsignal, weil diese Gefühle eindeutig zeigen, dass bei uns irgendetwas nicht in Ordnung ist.

Christlich leben

Die Anhänger dieser "Szene" assoziieren das gerne mit helfen, behüten, lieben, Mitleid haben usw. Kurz gesagt mit gewünschten positiven Verhaltensweisen.

Sofern man dieser Glaubensgemeinschaft jedoch heute bzw. in den vergangenen Jahrhunderten nicht angehörte, so kann/konnte man unter christlich leben auch verstehen: Intoleranz, Starrsinn, Engstirnigkeit, Morden, Plündern, Länder besetzen, Unterdrücken, Foltern sowie eine körperfeindliche Gesinnung.

Ein exemplarisches Beispiel zeigt der Vergleich von Gott mit einem Hüter, Hirten und Beschützer in einem der dusseligen Psalme: "Der Herr ist mein Hirte, mir wird an nichts mangeln. Er weidet mich auf einer grünen Aue... usw. usw." Das hört sich doch nicht schlecht an, nicht wahr?

Aber überleg mal weiter: Wozu werden Schafe behütet, gepflegt und beschützt? Ich sag es dir gerne. Damit sie fett geschlachtet werden können.

Ach ja, da fallen mir spontan noch ein paar Bezeichnungen für ein christliches Verhalten ein: opfern, unterwerfen, ausnehmen, lügen, Wahrheiten verschleiern und (neuerdings?) sexuell missbrauchen.

Andere Religionen sind aber auch nicht besser.

Innerhalb von 2 Monaten nach der Internet-Veröffentlichung dieses Artikels, bekam ich viele Mails, in denen mir die Schreiber klar machten, dass ich bei dieser Thematik zu stark vereinfache, und dass die Lehren des Christentums nichts mit der Kirche zu tun haben.

Und das finde ich saugut ;-). Denn wenn dem so ist, dann verstehe ich Einiges nicht mehr. Die Kirchen (im allgemeinen Sinne als Institution der "Lehren", egal welcher Religion sie nun angehören) berufen sich auf eben genau diese Lehren oder Glaubensgrundsätze. Beanspruchen das alleinige "offizielle Sprachorgan" dieser Glaubensrichtung zu sein. OK, andere sagen, es sind auch nur „Menschen, die ihren Gedankengängen, Bedürfnissen und (Wahn-)Vorstellungen" folgen, die sich als logische Folgen aus diesen Lehren ergeben und führende Philosophen und Denker. D.h. jeder nimmt irgendeine Position im guten Glauben und der Überzeugung ein, er hätte die richtige Ansicht. Die anderen liegen (vorsichtig ausgedrückt) irgendwie daneben.

Genau dies taten dann auch die Gründer dieser Religion. D.h. Die einzig richtige religiöse Weisheit gibt es nicht, denn es sind immer persönliche Interpretationen von (ich hau jetzt mal voll rein...) individuell-diffusen Wahnvorstellungen. Diese sind bestimmt aus einer guten Absicht entstanden.

Fazit: Alle Religionen, Weltanschauungen, Dogmen und Thesen (genau wie dieses Buch hier, sind irgendeinem (kranken - genialen - nachdenklichen usw.) Hirn entsprungen. Und deswegen finde ich, gehört der ganze Kram abgeschafft. Da dies aber nicht möglich ist, lautet meine These dazu: Glaubt doch was ihr wollt - Nur seht zu, dass euch euer Glauben einen Nutzen bringt und euch nicht behindert oder einschränkt.

Religion oder Betrug?

Frage: Ist Religion nicht immer Betrug?

Wenn du nicht an Jesus glaubst, ist die christliche Lehre, zumindest in der Version der katholischen Kirche, ein Betrug. Du kannst sogar naturwissenschaftliche Beweise vorbringen, von der Jungfrau Maria bis zur Himmelfahrt auf der (rosa) Wolke. Wer allerdings dem christlichen Glauben folgt, schwört darauf, dass es "selbstverständlich" kein Betrug ist. Man müsse eben nur die Darstellungen der Bibel richtig interpretieren lernen...

Warum soll dann z.B. unser eigenes Denk-Modell nicht auch mögliche Lebenshilfe sein? - Es liegen keine Beweise - oder Gegenbeweise vor, dass die Methoden helfen oder nicht helfen können. Behauptungen von "Aussteigern" werden von Behauptung der "Einsteiger" widerlegt uns umgekehrt. Eine Chance besteht daher immer. Selbst das Anbeten von einem Stück Holz, ein paar Steinen, oder Gips, in der Form einer Frau mit Kleinkind, oder einem dicken goldenen Zwerg (Buddha) sowie der Gruß eines alten Mannes mit komischem Hut und Stock aus Italien zu Ostern (Papst) soll ja Wunder wirken.

Auch spreche ich den "Experten" die Fähigkeit ab, beurteilen zu können, ob unsere Ideen einen Nutzen haben können, da alle Urteile auf bisherige Denkmuster basieren (die uns insbesondere in der Psychologie seit 100 Jahren nicht viel weiter geholfen haben). Die Frage von Nutzen führt ohnehin zu nichts. Was für ein Nutzen für wen? - Mit einer Nutzenanalyse gäbe es heute keinen Evangelischen Glauben, da die Katholiken immer behauptet hätten, Luthers Theorien führen zu nichts, sie nützen keinem und stiften nur Unruhe (Unruhe, da der Status Quo und damit die eigene Machtposition gefährdet sind). Der alte Schäfer weiß: Jeder andere Schäfer, der seinen Schafen etwas Besseres verspricht (obwohl grundsätzlich nie Versprechen gehalten werden), ist eine Gefahr für die eigene Machtposition und muss daher "mit allen Mitteln" bekämpft werden.

Es kommt darauf an, wie "Religion" definiert wird. "Religion" enthält immer "Glauben an". "Glauben" lässt sich aber nicht juristisch nachweisen. Die Methoden, wie dieser Glaube ausgedrückt oder praktiziert wird, sind nebensächlich. Eine "Religion" kann daher nicht einer Gesetzesdefinition, oder einem Vorgabenmuster entsprechen, da Vorgabenmuster nur Bestehendes schützen, aber nie "Neues" zulassen können. "Neues" erfüllt die Vorgaben nicht, passt nicht in das Muster, fügt sich nicht immer in die gesetzlich gesteckten Grenzen (sonst wäre es nichts Neues, sondern nur ein schlechter Abzug eines brüchigen Originals).

Da Religion immer Glauben enthält, ist Religion alles, von dem jemand behauptet, es sei Religion. Wenn jemand behauptet, z.B. Scientologie sei Religion, und nicht Wissenschaft oder beabsichtigte Lebenshilfe, wie etwa eine psychologische Beratung, ist es für ihn damit Religion. Der Staat kann nicht beurteilen, an was Person X und Z glaubt, ob dieser Glauben Sinn macht oder nicht, und warum er überhaupt Sinn machen soll. Wenn er für Person X oder/und Z Sinn macht, macht er ausreichend Sinn, und ist damit für X und Z eine Religion.

Jeder, der meint an etwas zu glauben, ob er nun davon überzeugt ist, dass es ihm hilft sein Leben besser zu meistern, seine Probleme zu lösen ("besser zu werden"), oder nicht, hat seine eigene Religion.

Im Extremfall kann jedermann seine eigene Religion haben, ob er nun Anhänger findet oder nicht. Eine Gruppe, die an das Gleiche glaubt, eine Glaubensgemeinschaft, kann daher nicht besser oder schlechter sein als eine andere Glaubensgemeinschaft. Es kommt eben alleine darauf an, was die Person, die wertet und urteilt, glaubt: Ein überzeugter Katholik wird immer den katholischen Glauben als "wertvoller" bewerten als die Anhängerschaft einer anderen Lehre.

Auch die Zahl der Anhänger sagt nichts über die Gemeinschaft aus und kann nicht Kriterium sein, da Masse niemals ein Beweis für "richtig" ist, in den meisten Fällen sogar ganz falsch liegt, weil

immer nur manipuliert. Vergessen wird oft, dass auch die Christen als kleine subversive Sekte begannen, die sogar von den damaligen Machthabern, den Römern, als gefährlich verfolgt und sanktioniert wurde.

Vergleich von "Sekten" und Staatskirche

1. Vorwurf: "Sekte" will nur Geld machen..."
Dann sehe ich es wohl richtig, wenn jetzt in Deutschland die Kirchensteuer abgeschafft wird, da es ja unmoralisch ist, mit Religion Geld zu verdienen? - Die Priester, Pfarrer etc. arbeiten jetzt für Spenden, oder nicht?

2. Vorwurf: "Sekte" macht abhängig".
Die katholische und evangelische Kirche (oder andere Religionen) nicht? - Schließlich ist Religion schon per Definition eine Flucht vor der Realität = soll von Angst vor dem Tod befreien, und dem Leben einen Sinn geben. Ohne seine Religionsdosis hat der Gläubige Angst wie ein Drogensüchtiger Entzugserscheinungen. Er braucht die Religion um mit Problemen fertig zu werden, wie ein Alkoholiker einen Drink vor der Arbeit.

3. Vorwurf: "Sekte" verkauft "Kurse".
Stimmt, und auch nicht billig. Aber: Niemand, der kein Interesse zeigt, wird gezwungen sie zu kaufen (anders als bei der Staatskirche, in die man als Kind über die Schule "gedrückt" wird und die automatisch Steuern kassiert, von denen man sich erst mit Antrag und "Ausstieg" befreien kann).

4. Vorwurf: Der hohe Preis
Nun, nur "was teuer ist, taugt auch was" (ein abstraktes Bild für 500 ist schnell nur Schmiererei, kostet es aber 50.000 "muss schon was dran sein, auch wenn ich es nicht verstehe, und deshalb besser nicht wage, Kritik zu üben"). Wenn etwas teuer ist und ich es mir leisten kann, gehöre ich zur Elite, und du eben nicht (deswegen nehmen viele Golfclubs auch 100.000 Jahresbeitrag und potentielle Mitglieder reißen sich darum, aufgenommen zu werden. "Gehörst du zu dem Club, hast du es geschafft" (Mitgliedschaft als Statussymbol). Wer will schon der katholischen Kirche angehören, da sind ja selbst Sozialhilfeempfänger Mitglied... Kein schlechtes Marketing, gell? - Vielleicht lässt sich so auch dein Produkt verkaufen. Außerdem: Jeder Preis, den ein Kunde zu zahlen bereit ist, ist nicht "zu hoch", sondern fair (sonst würde er ja nicht zahlen). Wenn jemand glaubt, auf seine Religionsdosis nicht verzichten zu können, ist das ganz sicher nicht dein Problem.

Soweit die "großen" Unterschiede zwischen den etablierten Religionsgemeinschaften und den sog. Sekten.

Fazit:
1. Selbst gemachte Religionen sind genauso (un-)brauchbar wie jede andere Religion.

2. Jeder, der Lust und Laune hat, kann seine eigene Religion erfinden, zusammenschreiben und am "Glaubensmarkt" anbieten. U.U. bietet gerade seine Lehre "wirksame Lebenshilfe" an.

3. Findet er zahlungskräftige Anhänger und kann sich langfristig gegen die Propagandamethoden der Konkurrenz (Kirche, Politik, andere Sekten) durchsetzen, hat er ausgesorgt.

4. Sollte dir einer doof kommen dann sag ihm einfach..."Das ist meine Glaube, meine Religion" und du bist aus dem Schneider.

Das Christentum ist...

Nehmen wir irgendein Lexikon und schauen einmal unter Religion nach! Zu Religionen gehören Offenbarung, Mythos, überweltl. Heilige, Gottesbild/er, Jenseitsglauben, Riten, Priester, Wunder etc. Mit anderen Worten: Wirklichkeitsverlust.

Religionen halte ich für einen ganz gefährlichen Unsinn. Religionen lösen die Probleme unserer modernen Welt nicht, genauso wenig wie sie in der Vergangenheit Probleme gelöst haben, sondern immer nur Probleme waren bzw. schufen! Wer einer Religion nachhängt, soll es tun dürfen. Es fällt unter Meinungsfreiheit, aber er soll sie nicht anderen aufzwingen.

Der Glaube an Jesus Christus (und die entsprechende Phantomgestalt einer anderen Religion) ist so kindisch und dumm, wie der Glaube an die Heinzelmännchen. Nicht betende Hände verbessern die Welt, sondern handelnde! Nicht gläubige Köpfe, sondern denkende!

"Jesus ist für unsere Sünden am Kreuz gestorben!?" etc. Welchen praktischen Nutzen soll das haben? Wenn wir mit der Erbsünde anfangen, und das müssen wir ja, dann sind wir im Märchen vom Paradies und bei Adam und Eva.

Hier noch einmal zur Erinnerung das ganze christliche Märchen:

Gott schafft ohne Rücksicht auf die Darwinsche Evolutionstheorie den ersten Menschen direkt aus dem Dreck, der am Boden liegt. Dieser erste Mensch ist ein Mann. Dieser Mann ist so einsam, unendlich einsam, dass er nicht glücklich sein kann. Der allwissende, allmächtige Gott wundert sich: "Warum wohl?... Ah!...Ah! Ich weiß!" Geistesblitz! Allwissenheit, war doch nicht ganz kaputt. "Der Kerl braucht ne Frau!"

Gott macht dann aus Adams Sparerib eine Frau, Eva. Die Frau kam also als Nachgeburt auf die Welt.

Diese beiden ersten Menschen sind dumm. Und damit sie auch dumm bleiben, verbietet Gott ihnen vom Baum der Erkenntnis um Gut und Böse zu naschen. Aber Eva, die vielleicht ihren Status als Nachgeburt sowieso nicht so toll fand, isst von der Frucht. Hat sie dadurch das Wissen um Gut und Böse erlangt? Auf jeden Fall ist sie so nett und bietet dem Adam auch einen Happen an. Adam, der noch in seiner geistigen Umnachtung ein „Gelobet-sei-der-Herr“ nach dem anderen vor sich hin leiert, beißt auch in den Apfel. Natürlich beißt er hinein. Er kann ja in seiner von Gott verordneten Blödheit gar nicht wissen, ob es gut oder böse ist, Gottes Befehlen Folge zu leisten.

Gott jetzt, der ja die beiden selbst so mit ihren Fehlern geschaffen hat, kennt kein Erbarmen. Keine mildernden Umstände wegen Unzurechnungsfähigkeit. Er verflucht beide. Sie bekommen die Todesstrafe. Und nicht nur sie, auch ihre Kinder und Kindeskinder und Kindeskinderkinder... Keine moderne Rechtssprechung, aber die Aufklärung und die französische Revolution sind auch noch weit.

Aber Unrecht und Absurdität haben damit noch kein Ende! Um die Menschen jetzt von Gottes Fluch und den Sünden, die sie sich so ganz ohne eigenes Zutun durch die Apfelnascherei von Adam und Eva aufgeladen haben, zu erlösen, denkt sich dieser einzigartige Gott einen wahrhaft monströsen Plan aus.

Er schickt seinen eigenen Sohn auf Umweg über den Uterus der verheirateten Jungfrau Maria zur Erde. (Damals wurde übrigens das Gegenteil, nämlich eine unverheiratete Schwangere göttlicher Gesetzgebung gemäß öffentlich gesteinigt.)

Gott schwängert Maria aber nicht in der herkömmlichen Missionarsstellung, sondern eine Taube trägt seinen Samen in Marias Ohr. Biologen/Mediziner mögen hier vielleicht einwenden, dass es von dort keine Verbindung zum Uterus gibt, aber das ist egal, die kommen sowieso in die Hölle!

Dieser durch göttlichen Samen gezeugte und aus Marias jungfräulicher Muschi entsprungene Jüngling ist nun nicht etwa, wie z. B. der griechische Herakles halb Gott und halb Mensch, sondern 100%ig Gott und 100%ig Mensch. Christen stehen mit der Mathematik, wie mit den Wissenschaften überhaupt, auf Kriegsfuß. Auf jeden Fall dürfen wir wohl annehmen, dass der 100%ige Mensch Jesus auch unter Afterjucken wegen der Spulwürmer, die sein Vater mal geschaffen hatte, litt.

Dieser Gottmenschmischmasch führte ein ganz sauberes, sündenfreies Leben. Dieser völlig sündenfreie Mensch Jesus sollte jetzt für die Sünden der Menschen, die sie sich ja nicht selbst, sondern durch Evas Apfelnascherei aufgehalst hatten, wie ich hier noch mal betonen möchte, einen grausamen Foltertod am Kreuz sterben. Auch das hat natürlich nichts mit moderner Rechtspflege zu tun. In der heutigen Zeit empfände man es als einen Skandal, wenn irgendein Richter einfach Unschuldige anstelle der Schuldigen bestrafte - noch dazu so grausam.

Aber wie dem auch sei, an jenem Folterholz von Golgatha, das "Liebes“- und Lieblingssymbol der Christen, biss Jesus elend ins Gras.

Wie vorhin schon erwähnt, stehen die Christen mit der Mathematik ganz schwer auf Kriegsfuß. Das zeigte sich auch jetzt. Sie behaupteten nämlich tatsächlich, dass Vater, Sohn und heiliger Geist zwar drei seien, aber gleichzeitig eins. Also eins plus eins plus eins gleich eins. Wer solchen Unsinn glaubt, ist natürlich ein Feind von Wissenschaft, Vernunft, Aufklärung, Fortschritt und Glück. Und tatsächlich haben die Christen eine grausame Blutspur in den 2000 Jahren Weltgeschichte, die seit ihrem "Erlöser" vergangen sind, hinterlassen.

Warum schämen sich Christen eigentlich nicht? Warum gibt es überhaupt in der heutigen Zeit noch immer Leute, die so etwas glauben? Warum soll man Respekt bei soviel Unsinn vor religiösen Gefühlen haben? Verachtung wäre doch viel angebrachter! Wird doch sonst an jeder Ecke verachtet und verteufelt!

"Diese Dinge werden von uns nicht lächerlich gemacht, sie sind es!" (Aus der Verteidigung des in Österreich im Jahre 2002 unter dem Gotteslästerungsparagraphen 188 angeklagten Karikaturisten Gerhard Haderer von >Habsburg Recycling<)

Öffentliche Mittel erschleichen

Um für deine Abteilung eine Kapital-Investition zu bekommen, oder um Subventionen oder öffentliche Mittel für sich in Anspruch zu nehmen, benutze die 3 Schritte-Methode.

Eigennutzen wird als Allgemeinnutzen dargestellt
Die Schwächsten werden als Opfer gezeigt
Die wahren Kosten werden verschleiert oder verniedlicht

Sollte sich nun dein Gewissen regen, dann tröste dich mit dem Gedanken: "Gerade die höchsten Politiker benutzen diese Methode um ihre Ziele durchzusetzen."

Ich erinnere dazu nur an den Vorgang der Wiedervereinigung, die Umzugspläne nach Berlin, 3 Welt-Unterstützungen und um Subventionsprogramme im Allgemeinen... und erzürne.

Der unbewusste Computer (UC)

Wenn wir als Neugeborene in diese Welt eintreten, sind wir das lernfähigste Wesen auf diesem Planeten. Wir sind mit einem Lernorgan (Gehirn) ausgestattet, das einmalig ist und später die primäre Funktion hat, Antworten zu finden, die uns helfen in der Welt zurechtzukommen.

Wenn wir uns eine Frage stellen, dann beginnt das Gehirn automatisch und selbständig nach Antworten und Zusammenhängen zu suchen. Dazu ein Beispiel. Setze dich an einem schönen Tag mal in die Sonne und beobachte die vorüber ziehenden Wolken. Stelle dir nun die Frage: "Welche Formen erkenne ich in den Wolken?" und versuche die Sprache im Kopf auszuschalten.

Als Ergebnis siehst und erkennst du auf einmal Formen von Gegenständen, Figuren, Gesichtern und so weiter. Aber da sind eigentlich nichts anderes als zufällig angeordnete Wolken. (Rate mal wie die Sternzeichen entstanden sind.) Unser Gehirn kombiniert automatisch Wahrnehmungen und Erinnerungen zu einem synthetischen Ganzen. Dies war eine überlebenswichtige Strategie - Die Muster-Erkennungsstrategie - für unsere Vorfahren, um Gefahren rechtzeitig zu erkennen.

Diesen Effekt kannst du für dich einsetzen und arbeiten lassen. Es ist ganz einfach:

Versuche ein Problem, oder etwas, was du erarbeiten willst, bewusst zu lösen.
Schreibe verschiedene Möglichkeiten auf. Benutze nach Möglichkeit "MindMaps"
Findest du keine befriedigende Antwort, stelle dir einfach intelligente Fragen.
Frage weiter, bis du eine Antwort bekommst.
Sei wachsam - und benutze die Antwort.

Intelligente Fragen fangen mit "WIE..., WAS..." und "WELCHE..." an. „Wie kann ich es erreichen..."; "Was kann ich sonst noch tun..."; "Welche Methoden haben mehr Erfolg..."; usw.

Frage dich NIEMALS - WARUM dir etwas passiert. Du wirst nämlich Gründe finden. Oft aber auch solche, die über den Schlussfolgerungs-Automatismus konstruiert sind.

Du erhältst die Antwort nicht durch merkwürdige Stimmen oder ähnlichen Quatsch. Du fühlst dich entweder zu einer Lösung hingezogen oder dir fällt jemand ein, der dir helfen kann. Eine Melodie, die du hörst, kann genauso die Antwort sein, wie ein "zufällig" entdeckter Artikel in einer Zeitschrift. Du öffnest deine Aufmerksamkeit für Lösungsansätze, die mit deiner Frage zu tun haben. (Erinnerst du dich an die Grundlagen der menschlichen Wahrnehmung?) Sei nur wachsam und du erkennst die Antwort.

Es hört sich leicht un-wahrscheinlich an. Aber, brauchst du z.B. eine Idee für die Lösung eines Problems, dann denke bevor du abends ins Bett gehst noch einmal darüber nach, und sei überzeugt davon am nächsten Tag eine Lösung zu erhalten. Gib deinem Gehirn Zeit sein Wissen neu zu sortieren und zu organisieren. Es findet immer eine Antwort.

Meine besten Ideen habe ich immer wenn ich z.B. Auto fahre, in der Badewanne liege, oder träume. Was haben diese Tätigkeiten miteinander zu tun? Nichts! Ich belaste dabei mein Bewusstsein nur zu einem minimalen Anteil. Der unbewusste Computer (UC) arbeitet weiter und gibt die Lösung (Lösungsweg, Lösungsansatz) dann hoch.

Du kennst diesen Vorgang bestimmt aus eigener Erfahrung: Manchmal fällt dir während eines Gespräches ein bestimmter Name nicht ein. Erst später kommt er ganz wie aus heiterem Himmel in dein Bewusstsein. Hier war der gleiche Effekt aktiv.

Nimm diese Antwort und arbeite damit. Es ist die beste Lösung. Akzeptiere sie.

Geheimnisse richtig teilen

Gebe keine Geheimnisse von dir preis. Sie können früher oder später gegen dich verwendet werden. Beachte auch, dass Geheimnisse, die du jemandem anvertraust, diesen auch belasten können.

Eins kannst du mit Sicherheit annehmen. Jeder quatscht früher oder später. Deswegen ist nur ein Geheimnis, das du alleine kennst, sicher.

Willst du aber dennoch eins preisgeben, dann aber nur zu einem, dem eine Veröffentlichung genau so unangenehm ist wie dir.

Das Motto: Habe keine Zeugen - bestenfalls "gleich-schuldige" Mittäter.

Besitze doppelt, was dir wichtig ist

Eigentlich braucht man zu der Aussage nichts hinzuzufügen. Es ist sonnenklar: Hast du um etwas Angst, das du besitzt, so wirst du dadurch angreifbar und manipulierbar.

Um dich nicht mit der Verlustangst erpressen zu können bieten sich zwei Möglichkeiten an. Die erste: "Sei bereit zu verzichten", wie ich es schon in dem Erpressungs-Kapitel darlegte. Die andere Methode ist, alles was dir wirklich wichtig ist (heimlich) doppelt zu besitzen.

Und ZACK, lachst du dich über den anderen kaputt, der dich hereinlegen will.

Der künstliche Mangel

Eine absolut hervorragende Technik um einen anderen klein zu halten und seine Macht auszuüben bzw. zu verstärke,n ist folgende Methode, die, wenn du einmal genau aufpasst, gar nicht so selten eingesetzt wird.

Sie besteht im Prinzip aus 2 Schritten:

Der erste Schritt ist, einen Mangel von irgendetwas, was dem anderen wichtig ist, zu erzeugen.

Der folgende zweite Schritt, muss abgewartet werden, bis der andere eine Notreaktion auf den Mangel beginnt. Genau dieser Moment ist der richtige Zeitpunkt um den anderen klar zu machen,

wie niederträchtig sein Verhalten ist, und dass er sich schämen soll. Diesen Fehltritt immer wieder vorhalten (Vergl. Manipulation und Krankheitsfalle).

Doch nichts ist besser als ein paar praktische Beispiele:

Unsere Politiker: Steuern rauf - bis zum Unerträglichen. Früher wurden Könige und Fürsten gestürzt, weil sie die Abgaben über den zehnten Teil (10%) erhöhten. Und heute? Über 50 ist die Regel ohne die versteckten Steuern.

Und wir? Versuchen bei der Steuererklärung zu bescheißen, und werden deswegen angeklagt. Im Extremfall gibt's Gefängnis und eine öffentliche Anprangerung. Klasse Staat.

Die Arbeitgeber: Lohnkürzungen, Krankentagekürzungen, Urlaubsverzicht, Arbeitszeitverlängerung, obwohl es ihnen nicht schlecht geht. Und wenn sich einer wehrt - Rübe runter und ein Exempel statuieren. Alle machen mit und fühlen sich auch noch schlecht dabei, wenn sie mal krank werden und deswegen einen Tag zu Hause bleiben.

Ehemänner: Die Frauen niedermachen, weil sie sich nur zu Hause aufhalten und nichts anderes mehr als Haushalt im Kopf haben. (Es gibt so Chaoten; und die sind gar nicht so selten) Und wenn sie sich einen Job suchen, genau deswegen massiv angreifen und darüber jammern, nie hätten sie Zeit für einen.

Noch einmal Ehemänner: Das Haushaltsgeld rationieren und knapp halten. Wenn sie dann etwas dazu verdienen oder heimlich abknapsen, gibt es Mecker. Und noch weniger Geld.

Und jetzt noch einen auf die Frauen: Sich zickig im Bett verhalten. Die Beine zusammenpetzen, als ob es darum ginge, die Weltmeisterschaft im Walnussknacken mit den Knien zu gewinnen, wenn man(n) mal dazwischen will und sich dann darüber aufregen, und zu beklagen, das man nur das "Eine" will. Aber dann abgehen, wie ein Streifenhörnchen, wenn der Mann sich eine Freundin sucht. Usw. usw.

Der Fahrplan zur Weltherrschaft

Die aufmerksame Beobachtung der Weltpolitik zeigt, dass große politische Bewegungen nach ganz bestimmten Regeln und Mustern ablaufen, die teilweise seit Jahrtausenden bestehen. Demjenigen, der diese Regeln nicht kennt, werden viele Abläufe immer ein Rätsel bleiben. Da von der Erkenntnis solcher Regeln Leben oder Tod ganzer Völker abhängen kann, habe ich mich entschlossen, auf die Wirksamkeit solcher, hinter den Kulissen der äußeren Politik wirkenden Pläne, einmal deutlich hinzuweisen. Dazu benutze ich die "Zehn Regeln des Meisters Sun-Tsu", einem Krieger der diese Regeln vor ca. 2500 Jahren verfasst hat. Sie lauten:

zersetzt, was immer im Land eurer Feinde gut ist
macht ihre Götter lächerlich und zerrt alles Herkömmliche in den Schmutz
unterhöhlt mit allen Mitteln das Ansehen ihrer führenden Schichten, verwickelt sie, wo immer möglich, in dunkle Geschäfte, und gebt sie im richtigen Augenblick der Schande preis
verbreitet Streit und Uneinigkeit unter den Bürgern
stachelt die Jugend gegen die Alten auf
behindert in jeder Weise die Arbeit der Behörden
bringt überall eure Spitzel unter
scheut die Mitarbeit auch der niedrigsten und abscheulichsten Kreaturen nicht
stört, wo immer ihr könnt, die Ausbildung und die Versorgung der feindlichen Streitkräfte, untergrabt ihre Disziplin und lähmt ihren Kampfwillen durch schwüle Musik, schickt dann noch leichtfertige Frauen in ihr Lager und lasst sie das Werk des Verfalls zu Ende führen
10. spart weder mit Versprechungen, noch mit Geld oder Geschenken, denn all dies trägt reiche Zinsen

Diese "Zehn Regeln des Meisters Sun-Tsu" sind sozusagen das Gerüst, an dem sich alle nachfolgenden Menschen orientiert haben, wenn es um Volks- und Weltherrschaftspläne ging.
Was du damit anstellen kannst? Keine Ahnung!

Verberge deine Schwachpunkte

Dieser Tipp bedarf eigentlich keiner weiteren Erklärungen. Jede Schwäche die du zeigst, wird von anderen sofort und rigoros für ihre Ziele ausgenutzt. Deswegen halte dich ein wenig zurück.

Auch wenn du nun meinst, ein Fehler mache dich ein wenig sympathischer, weil er zeigt, dass du kein Roboter sondern ein Mensch bist, dann zeige ihn wenn du willst.

Aber klage dann nicht, wenn du damit aufgezogen wirst.

Die wichtigste Person für dein Leben

Erstens:
Wer ist die wichtigste Person für dein Leben? Los, denke nach...

Solltest du nun wirklich nachdenken, wer es ist, und nicht spontan sagen "Ich bin es selber", dann glaube ich es einfach nicht.

Also: Du bist für dein Leben die wichtigste Person.

Zweitens:
Freunde dich mit dem Gedanken an: "Jeder will nur das Beste - FÜR SICH!" und du bist auf der Macher-Seite und erlebst weniger Enttäuschungen als andere. Eben weil du dich in dem anderen nicht täuscht.

Auch wenn es manche Looser nicht zugeben, sie denken genau so. Sie wollen ALLE nur das Beste für sich selbst. Das nimmt unter Umständen merkwürdige Formen an. Sie geben klein bei, stellen ihre Interessen unter denen der Gruppe, in der sie leben. Aber nur, weil sie sich davon mehr Vorteile versprechen, wenn sie sich unterordnen oder weil sie es so gelernt haben. Oft machen sie es auch aus Angst, von der Gruppe ausgestoßen, entlassen, geschnitten oder nicht mehr geliebt zu werden. Also doch eine höchst egoistische Gesinnung. Das ist vollkommen normal.

Jeder handelt so.

Kontrolliere deinen Zorn

Jemand ärgert dich und du rastest aus. Du schreist herum, wirst laut und benutzt die klassischen Kampf- und Fluchtreaktionen des Yeti (Band 1). Ganz schlecht, wenn du deine Gefühlsreaktionen nicht im Griff hast.

Du kannst natürlich diese Reaktionen zeigen, wenn sie dir helfen, deine Ziele zu erreichen. Aber dann bitte kontrolliert und bewusst einsetzen.

Denke immer daran: Du bist der einzige, der deine Gefühle bestimmt. Nicht die Fliege an der Wand ärgert dich, sondern du ärgerst dich über die Fliege. Du allein.

Setze nicht alles auf einen Versuch

Du hast ein Ziel. Und auf einmal hast du die Chance es mit einem Schlag zu verwirklichen. Ich wäre der letzte der dir raten würde, dass du es nicht versuchen sollst. Aber wenn du alles was du besitzt auf einen Versuch setzt, und du setzt ihn in den Sand. Hast du geloost.

Deswegen, überlege ob du den schnellen risikoreicheren Weg oder den etwas langsameren aber sicheren Weg nehmen willst. Erkenne auf jeden Fall das Risiko und entscheide dich. JETZT.

Lass dir keine fremden Probleme aufhalsen

Die Kollege kommt mit den sülzigen Worten und einer weinerlichen Stimme: "Mein Gott,...was hab ich da für ein Problem". Gutmütig wie du nun mal bist, fragst du nach "Kann ich dir irgendwie helfen" und zack, hast du den Mist am Bein. Ich lach mich kaputt.

Er bedankt sich mit überschwänglichen Phrasen, dass er dir das nie vergessen wird und entfleucht. Was er sich aber wirklich merkt ist, dass er dir jeden Mist aufschwätzen kann.

Also, wenn einer mit Problemen kommt, die dir nicht gehören; lass ihn weiter ziehen, oder nehme sie ihm ab, und nutze diese "Schulden". Erinnere ihn öfter daran, dass du noch etwas bei ihm gut hast.

Nutze diesen Blankoscheck weise.

Beantworte nur die Fragen, die dir gestellt werden

Jemand stellt dir eine Frage. Dann antworte wenn du willst. Aber gib nicht mehr preis, als er wissen will.

Solltest du jede Antwort nach einem "Warum" breit treten und langatmig entschuldigend begründen, warum du so und so gehandelt hast, so klagst du dich damit an.

"Etwas Schlimmes wird schon dran sein, wenn er sich vorab so entschuldigend und unterwürfig verhält", sind die ersten Gedanken, die einem anderen ins Hirn schießen. Und er hat wahrscheinlich Recht...

Und manchmal reizt dieses Verhalten den anderen, zum testen wie weit er bei dir gehen kann. Er wird dich damit manipulieren und du reagierst nur noch wie ferngesteuert.

Führe Falsches nicht zu Ende

Wenn du erkannt hast, dass eine Entscheidung von dir in die falsche Richtung abdriftet, oder zu viel Geld kostet, dann führe sie nicht zu Ende. Lass dich nicht von deinem Stolz leiten, eine Fehlentscheidung getroffen zu haben. Sehe es als eine Information an, wie etwas nicht gemacht wird. Halte den Schaden in Grenzen, auch wenn sich deine Arbeitskollegen darüber ins Fäustchen lachen, weil du auf den Bauch gefallen bist.

Kehre den Effekt einfach herum und benutze die aggressive Vorwärtsflucht. Zeige Stärke und demonstriere, vor allem deinen Vorgesetzten gegenüber, dass du weiter denkst. Es gibt nämlich ein allgemeines Programm, was in den Köpfen existiert, das besagt: "Jemand, der einen Fehler zugibt, besitzt Charakter und Stärke."

Nutze alles.

Wehre dich gegen Spitznamen

Ein Spitzname hat selten etwas mit einer "positiven Eigenschaft" von dir zu tun. Meistens verbalisiert ein Spitzname ein Manko von dir, eine unangenehme Eigenschaft oder ein nicht allgemein konformes Verhalten.

Deswegen bekämpfe unangenehme Spitznamen mit aller Härte die du aufbringen kannst, am besten schon bei ihrem ersten Auftreten.

Mache mies, was du haben willst

Eine gute Technik um die Meinung eines anderen zu erschüttern ist folgende Methode. Sie eignet sich hervorragend, auf fast allen Gebieten, um einem anderen die Freude an etwas zu verderben. Dies könnte z.B. sein, wenn du…

ihm etwas abkaufen und den Preis aber etwas drücken willst
einen Keil in die Beziehung treiben willst, weil du meinst, der andere Partner passt viel besser zu dir.
du seinen Job haben willst
er dir im Weg ist und es von Vorteil ist, wenn du ihn nicht siehst.

Kurz gesagt, wenn du etwas von ihm willst, ihm aber keine auf die Rübe hauen kannst. (Das darf man schließlich nicht...)

Die Methode beruht auf der Technik der "Assoziation von Unangenehmen". Ja, da hast du richtig gelesen. Du musst ihm nur die Nachteile immer wieder vorhalten - So einfach ist es.

Und dies geht so...

Nehmen wir dazu als exemplarische Vorlage, das Beispiel von oben: Das Beispiel mit dem Keil in einer bestehenden Beziehung. (Wenn du nun meinst, dies sei moralisch höchst verwerflich, dann solltest du jetzt nicht weiter lesen und gleich zum nächsten Kapitel zu springen.

Du hast also ein Auge auf ein Mausi geworfen, die in einer festen Beziehung lebt, und die du nun für dich haben willst. OK.

Finde als erstes heraus, was ihr an ihrer aktuellen Beziehung nicht gefällt. (Nichts ist 100%ig. Es gibt immer einen dunklen Fleck)
Bringe ihr diesen "Fleck" immer wieder ins Bewusstsein. Aber nicht übertreiben dabei, sonst geht der Schuss nach hinten los. Wohldosiert aber kontinuierlich.
Gebe ihr genau das, was ihr in der anderen Beziehung fehlt. Schaffe den Groove der Gefühle. (Erinnerst du dich an die universelle Glücksformel?) und sage es auch. (Natürlich hier auch nicht übertreiben)

Mit dieser Methode solltest du sie bald bei dir wohnen haben. Sofern du das überhaupt willst.

Lass dir gesagt sein, so funktioniert es.

...und pass auf, wenn dich einer ständig mit den gleichen negativen Kleinigkeiten penetriert. Er könnte diesen Artikel gelesen haben...

Wissen ist Macht

Den dusseligen Spruch "Wissen ist Macht" hast du bestimmt schon öfters gehört.

Dusseligkeit hin oder her, es steckt immer ein Körnchen Wahrheit in jedem Spruch. Wenn du jetzt aber meinst, ich fordere dich nun dazu auf, zu lernen bis dir das Blut aus dem Hirn läuft, dann kennst du mich aber schlecht. Nein. Klar, bin ich der Meinung, dass du dich auf deinem Spezialgebiet, besonders gut auskennen sollst, aber nicht um dich damit kaputt zu schaffen, sondern um die Arbeit, wenn sie denn auf dich zukommt, elegant zu umgehen.

Was ich meine, sind die kleinen Geheimnisse, die fast jeder besitzt, und von denen es dir am liebsten ist, dass diese nicht
an die Öffentlichkeit kommen sollten. Sicher ist, jeder hat so eine "kleine Leiche im Keller" oder wenigstens ein "wenig Dreck am Stecken". - Und um diese Infos, dieses Wissen, geht es mir in diesem Artikel hauptsächlich.

Ein guter Freund von mir, hat z.B. von jedem "Abteilungsleiterchen", eine kleine Sammlung von Vergehen (leicht nach oben korrigierte Spesenrechnung, falsche Hotelrechnungen, übermäßig hohe Rabatte an "Freunde" und " gute persönliche Kunden" gesammelt. Normale Dinge eben, die Gang und Gebe sind, die man aber nicht machen darf - Pfui, wenn du nun denkst, dass man diese damit erpressen soll. Nein - Niemals!

Aber es könnte ja sein, dass dir so ein Chef, einmal einen, aus welchem Grund auch immer, rein drücken will. (Ja, so was soll es geben). Dann hast du einen (nun ein rhetorisches Bild:) - geladenen Revolver in der Tasche - Frei nach dem Motto: "Wer zuerst schießt, stirbt als zweiter." (Lies dazu meine "Überlebenstipps im Konzernen")

Also. Rechtzeitig mal nach Feierabend, die Mülleimer durchgesehen; die Ohren bei privaten Gesprächen aufgehalten; ein kleiner Blick über den Stapel Papiere, die sich auf dem Schreibtisch türmen usw., und du bekommst diese "Secrets" quasi umsonst. (Nun ein Insider-Tipp zu dem Stapel Papiere: Diesen Blick kannst du auch darauf werfen, wenn er anwesend ist, lerne nur Bücher und Zeitungen auf dem Kopf zu lesen)

Und als Bonus, neben diesen "Vergehen" bekommst du nebenher noch einen kleinen Einblick, was deine Kollegen, selbst wenn sie "grundehrlich" sind, so während ihrer Arbeitszeit treiben und planen.

Denn "Wissen ist Macht"... oder? Nutze es weise.

Halte dir immer eine Hintertür frei

In "Denke nach und werde reich" von Napoleon Hill, einem der ersten Erfolgsbücher (von ca. 1920) aus den USA, las ich folgendes. "Wenn du dein Ziel erreichen willst, dann musst du bereit sein, alle Brücken hinter dir abzubrechen. Die Unmöglichkeit einer Rückkehr, zwingt dich dazu mit voller Energie voranzuschreiten, und alles zu versuchen, um dein Ziel erfolgreich zu erreichen."

Als Beispiel wurde ein Feldherr (ich glaube es war Julius Caesar) aufgeführt, der sein Heer versammelte, als er in England angekommen war, und dann vor deren Augen, seine Schiffe mit den Worten verbrannte: "Seht her. Wir können nicht mehr zurück. Es bleibt uns nur ein Weg: Entweder siegen wir, oder wir sterben." Sie siegten - Natürlich.

Mit diesem Beispiel versuchte er in seinem Buch von der Notwendigkeit einer unbändigen Motivation zu überzeugen. Mit deren Hilfe, verspricht er, könne jeder genau das erreichen, was immer er will.

Das mag stimmen. Aus meiner Sicht jedoch, zum einen nachvollziehbar, aber auf der anderen Seite eine große Dummheit. Wenn du deine Männer (Angestellten, Kollegen usw.) durch so eine Methode auf eine blinde Erfolgs-Einbahnstrasse schickst, mag das ja noch angehen. Aber du, als gesunder Egoist, solltest auf jeden Fall ein Ruderboot irgendwo bereit stehen haben.

Man weiß ja nie, was noch alles passieren kann. Denn:

Vorsicht - ist keine Feigheit.
Und Leichtsinn kein Mut.

Aber als Ego-Power Fan sind dir solche Konzepte wie Mut und Feigheit sowieso zuwider. Oder liege ich da falsch?

Selbstmord-Attentäter

Und wieder einmal etwas aus der "zynischen Ecke".

Seit dem 11.September 2001 ist es in aller Munde. Das Wort "Selbstmord-Attentäter". Genau seit diesem Datum höre ich, dass es für die meisten "unvorstellbar" ist, sich z.B. mit einem Flugzeug in ein Hochhaus stürzen. Schön und gut. Aber es passiert. Und wenn man den Nachrichten trauen kann, dann sogar fast jeden Tag. Also ist das Phänomen gar nicht so selten und so machte ich mir einige Gedanken dazu.

Jeder "vernünftige Egoist" (manche behaupten, das alleine ist schon ein Widerspruch an sich) würde sich niemals selbst umbringen, um irgendwelche abstrusen Ziele zu verfolgen. Wobei ich in verschiedenen "Dünnsinn-Diskussionen" innerhalb von 5 Minuten ein Denkmodell oder ein Szenario konstruieren kann, und auch tue (um solche Diskussionen ein wenig anzuheizen), bei denen die anderen zugeben, dass sie unter solchen "Umständen" auch dazu bereit wären, es geradezu notwendig wäre. Aber das nur am Rande.

Jetzt aber meine Überlegungen:

Meist sind es irgendwelche Fanatiker.
Fanatiker sind Menschen, die sich auf eine Idee, ein Ziel fixieren.
Sie sollen diese Idee mit Gewalt umsetzen bzw. verwirklichen.
Woher kommt diese Gewaltbereitschaft?
- aus einer ausdauernden Gehirnwäsche
- aus Frust

A - entsteht aus der Umgebung, der Gesellschaft und der Religion.

Auf den Grund B kam ich, als ich eine Reportage sah, die sich mit der Thematik beschäftigte, und darin "erfolglose" Attentäter zu Wort kamen. Ein Spruch war bei allen gleich: "Wenn wir es tun, dann erfreut das Allah - und wir bekommen 12 - 20 Jungfrauen geschenkt".

"Patsch" knallte meine Hand an meine Stirn. Ganz klar, das war es: Die Jungs sind einfach nur geil, und haben keine Möglichkeit mal "nackte Frauen" zu sehen - geschweige denn zu... "ähem". Die laufen nämlich alle verhüllt in Tüchern herum. Da seht ihr wohin das führt!

Aber die Methode ist genial:

Erst einmal einen Mangel schaffen, das schafft ein Bedürfnis.
Ein Bedürfnis liefert die nötige Energie, um dieses zu befriedigen.
Die Energie verlangt nach Aktion.
Die Befriedigung weiterhin verhindern.
Dadurch entsteht Frust und eine Gewaltbereitschaft.
Diese gewalttätige Energie auf ein Ziel kanalisieren.
Die "Hammel" zu irgendwas auffordern, was dem Ziel dient. Etwas, was sie tun müssen, um danach das Bedürfnis befriedigt zu bekommen.
Wenn sie dabei vorher ins Gras beißen. Dann ist das eben ihr P.P. (persönliches Pech).

Dyna-Brainstorm

Du hast ein Ziel definiert und weißt nun nicht, wie du es umsetzen sollst. Macht nichts. Hier mein Tipp. Benutze die Dyna-Brainstorm Methode.

Wie sie funktioniert? Ganz einfach:

Angenommen, du willst der beste Trompeter in deiner Stadtkapelle werden, aber du kannst überhaupt nicht Trompete spielen. Dann stell dir die zwei Fragen, die mit "W" beginnen. "Wie..." und "Was...". "Wie kann ich es erreichen?" und "Was kann ich tun, um es zu erreichen?" Schreibe mindestens 20 Antworten auf. Aber bewerte sie noch nicht. Nehme auch die abstrusesten Ideen. Schreibe alles auf. Egal wie es kommt.

Z.B. "Ich müsste einen Lehrer finden.", "Ich muss mir eine Trompete kaufen", "Ich brauche täglich 2 Stunden Zeit zum üben.." usw. usw.

Nehme nun die 5 Besten und schreibe für jeden einzelnen mindestens 20 Ideen auf, wie du sie umsetzen kannst.

Und fange endlich an.

Dyna - Control

Es ist schon erstaunlich. Da predige und schreibe ich seit Jahren, dass alles was wir erleben und tun, automatisch irgendwelche Gefühle in uns auslöst. Und auch, dass die zu erwartenden Gefühle einer Tätigkeit, wie wir sie in der Vergangenheit schon einmal erlebt haben, unser heutiges Verhalten beeinflusst. Und doch ist man (in dem Fall ICH) sich der Konsequenzen seiner Erkenntnisse, in aller Tragweite, nicht bewusst.

Ich hatte letzte Woche (wieder) einmal einen unheimlich klaren "Erkenntnis-Blitz". Und dies kam so: Ich fuhr gerade mit der S-Bahn in die Stadt und auf einmal stiegen 2 drogenabhängige Mädels (in der Endphase... Ich denke mal in 1-2 Jahren gehören die auch nur noch einer Drogentotenstatistik an) ein. Ich betrachtete sie mir einmal genauer, zumal sie sich in unmittelbarer Nähe von mir, offen darüber unterhielten, was sie jetzt noch anstellen müssen, um schnell an Geld zu kommen. "Vor 2-3 Jahren, waren das bestimmt einmal ganz nette und ansehnliche Käferchen"... dachte ich mir. Und jetzt: So wie die drauf waren, hätten die alles getan, um... Tja, für was, hätten die alles getan? In letzter Konsequenz, denke ich, um innerhalb der nächsten Zeit ein bestimmtest Gefühl zu erhalten bzw. um ein unangenehmes zu vermeiden.

Sie stiegen dann am Hauptbahnhof aus, aber ich fuhr noch weiter. Aber ein Gedanke hatte von mir Besitz ergriffen. "Die Gefühle steuern unser Verhalten". Ich sinnierte so vor mich hin. Gäbe es

eine Art "Gefühlsfernbedienung", um jedes bestimmte Gefühl in einem anderen zu aktivieren, so hätte man die absolute Kontrolle. Über andere z.B. deine Geschäftspartner, deine Frau/Mann, deine Kinder, Arbeitskollegen und dadurch auch über dein eigenes Leben. Über ein schönes ausgeglichenes Leben.

Deine Geschäfte würden blendend laufen, wenn du deine Geschäftspartner in eine Kauflust versetzt. Dein Liebes- und Sexualleben wäre unbeschreiblich. Würde dich einer doof anmachen, gibst du ihm einfach einen kurzen Schub von einem Harmoniegefühl. Und kommst du zu einer Schlägerei dazu, gibst du beiden eine gehörige Portion Mitleidsgefühl, und schon wäre Ruhe im Karton. So etwas wäre absolut Klasse, nicht wahr?

Aber so eine Fernbedienung haben wir nicht! Oder etwa doch? Ist nicht das Ziel aller Verkaufsschulungen, den Kunden durch eigenes Verhalten, in einen entspannten Zustand zu bringen, und so aktiv etwas für ein angenehmes Klima zu sorgen, in dem er positiv auf dein fantastisches Angebot eingestimmt wird?

Tun wir am Anfang einer Beziehung nicht alles, um eine positive entspannte Atmosphäre zu erzeugen? Den neuen Partner "willig" zu stimmen? Richtig, hier können wir es.

Kennen wir nicht alle die Methoden, um bei einem anderen (so meint man zumindest) angenehme Gefühlszustände oder Sympathie zu erzeugen? Zumal uns die meisten Freunde, Bekannten und Partner ihre Wenn-Dann-Programme, mit denen sie ihre Gefühlsempfinden organisieren, ständig (oft unbewusst) mitteilen.

Haben wir dann nicht fast so etwas, wie eine "mentale Gefühlsfernbedienung" im Kopf?

Wissen wir nicht, was ein anderer braucht, damit wir es ihm so schön machen können, dass er uns mit Freude das gibt, was wir haben möchten? Wir wissen es, und doch gehen wir mit dieser Fernbedienung um, wie mit einer Kettensäge im Blumenbeet. Vielleicht, weil der Aufwand dafür in keiner Relation steht? Hmm?

Dyna-Magic (100%ige Wunscherfüllung)

Mit Hilfe dieses Kapitels kannst du alles, aber auch wirklich alles, was du dir nur wünschst, bekommen.

Als rationeller Mensch denkst du dir nun bestimmt: "Der verkohlt mich" und "Was labert der denn jetzt wieder…" So denken die meisten. Doch ein Mensch, frei von hinderlichen Selbstbeschränkungen und von mentalen Limitationen würde nur fragen "Wie? Wie geht das?"

Der Name dieses Artikel "Dyna-Magic" wurde von mir so gewählt, weil die Erfüllung deiner Wünsche mit fast 100%iger Sicherheit erfolgt. Fast wie durch Magie. Doch es ist nichts Magisches darin. Die Methode basiert auf ganz "normalen" Überlegungen, auf die jeder kommen kann, wenn er sich nur die richtigen Fragen stellt.

Doch um mit dieser Methode zu arbeiten braucht es eine mentale Bereitschaft und einige Glaubensvoraussetzungen. Derjenige der diese Methode anwenden will muss:

Genau wissen, was er will.
Muss überzeugt sein, dass er es bekommen kann.
Muss glauben, dass er es erreichen wird.
Verfolgt (mit der folgenden Methode) mit Leidenschaft sein Ziel.
Und lernt aus der Vergangenheit und seinen Erfahrungen.

Und wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, dann steht dem Weg zum Erfolg nichts mehr im Wege.

Jetzt bist du bestimmt gespannt, welche "geheimnisvolle" Methode ich dir jetzt präsentiere, nicht wahr? Aber du musst dich noch einen Moment gedulden. Denn zwei maßgeblich daran beteiligte Denkmodelle muss ich dir wieder in Erinnerung rufen. Das Puzzle-Denkmodell und das Handels-Prinzip.

Im Puzzle-Denkmodell beschrieb ich, dass alles, was wir tun irgendwie mit allem anderen, was uns umgibt, zusammen hängt. Und immer haben wir mir Menschen zu tun (zumindest meistens, es sei denn du bist ein Einsiedler), die auch wiederum Wünsche und Bedürfnisse haben. Aber nicht nur das. Sie haben auch manchmal die Ressourcen, oder können dir das geben, was du brauchst um glücklich und zufrieden leben zu können. Oder sie haben etwas, was du brauchst, um dein Ziel zu erreichen, und/oder umgekehrt. Also muss man sich nur noch handels-einig werden. Ist doch ganz einfach, nicht wahr?

Die ultimative Dyna-Magic-Methode, zum Erreichen fast all deiner Ziele, könnte man in ein oder zwei Sätzen beschreiben:

Stelle intelligente, präzise und digitale Fragen! Bitte einfach um das, was du dir wünschst, bzw. um das, was du brauchst.

Ich sehe jetzt schon dein enttäuschtes oder vielleicht auch verwundertes Gesicht vor meinem geistigen Auge. Aber denke einmal nach. Wenn jeder irgendetwas besitzt, was er gegen etwas anderes eintauschen kann, dann muss man nur noch zusammen kommen und sich einigen. Und der schnellste Weg dazu sind Fragen.

Doch was sind "intelligente, präzise und digitale Fragen". Wie fragt man richtig? Ganz einfach. Man erkennt solche Fragen an den Resultaten, die man damit erzielt.

Ich meine nicht, dass du betteln oder winseln sollst. Und auch nicht, dass dir irgendjemand etwas in einem Akt der Barmherzigkeit, gibt. Nein, deswegen sage ich ja auch "intelligente" Fragen. Und die zu stellen, werden wir jetzt erlernen.

Zum richtigen fragen musst du nur folgende Punkte beachten:

Stelle intelligente, präzise und digitale Fragen!
Vermeide schwammige Fragen, bei denen der andere etwas erraten muss. Er kann keine Gedanken lesen. Also erwarte es auch nicht. Frage präzise nach dem, was du willst und stelle deine Frage so, dass er mit "JA" oder "Nein" antworten muss.
Frage so als würdest du es bekommen.
Wenn du selber zweifelst, dann zeigt sich das in deiner Körperhaltung. Also, warum soll der andere dir etwas geben, wenn du ihm (auf einer anderen Ebene) signalisierst, dass du nicht sicher bist, ob du es haben willst.
Erwarte, dass deine Wünsche erfüllt, bzw. deine Fragen beantwortet werden.
Akzeptiere keine Ausreden, Gegenfragen oder Ablenkungen. Du hast eine klare (digitale) JA-NEIN Frage gestellt, und du möchtest auch eine klare direkte Antwort darauf haben.
Erwarte eine Antwort bzw. eine Lösung auf jedes Problem.
Es gibt immer eine Lösung für ein Problem und eine Erfüllung deiner Wünsche.
Denn nur wenn du dies erwartest, stellst du dich auf Lösungen ein, und konzentrierst dich nicht auf die Probleme. Und jetzt wieder eine Metapher: "Denn dann siehst du die Türen und nicht die Mauern."
Erwarte stets das Beste. Erwarte eine unendliche Fülle.
Denn das ist das vorherrschende Prinzip in der Natur. "Wachstum und Fülle". Wenn die Rahmenbedingungen stimmen, entwickelt sich der Rest von alleine. Und es zeugt von einem limitierungsfreien Geist. Denn wer um Krümel bittet, der wird (wahrscheinlich) auch nur Krümel bekommen.
Frage überzeugend und kongruent.
Stellst du deine Frage so, als wenn du es nicht bekommst - warum soll dich der andere enttäuschen. Deswegen stehe mit deinem ganzen Wesen, deiner ganzen Person hinter deinen Wünschen und Forderungen. 100%ig.
Frage jemanden, der es dir geben kann.
Es ist natürlich ausgesprochen dusselig, jemanden zu fragen, der das, was du möchtest gar nicht besitzt. Keine ausgetrocknete Quelle gibt dir Wasser, bloß weil du es wünscht.
Ob er es dir geben will, ist natürlich eine ganz andere Angelegenheit. (siehe nächster Punkt)
Frage solange, bis du das hast, was du dir wünschst.

Dies ist der entscheidende Faktor in der Dyna-Magic-Methode. Sollte der andere die Ressourcen, die er/sie besitzt nicht geben wollen, so kann das verschiedene Gründe haben. Finde sie heraus... Frage ihn/sie einfach danach. Entweder musst du deine Frage modifizieren, oder du musst jemand anderes fragen. Aber dieser Punkt entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Ein „Er-folg“ ist nämlich das, was folgt.

Bedenke bei dieser Methode, es geht immer um Interaktionen zwischen Menschen. Um ihre gegenseitigen Wünsche und Bedürfnisse. Oft werde ich gefragt, wieso sollte jemand freiwillig etwas geben wollen. In der Regel ist es so, weil ihn diese Handlung

a) seinen Zielen etwas näher bringt, oder
b) er sich danach besser fühlt, als wenn er es nicht getan hätte.

Nur auf eine edle selbstlose Gesinnung brauchst du nicht warten. Das wäre illusorisch.

Es springt immer etwas für ihn dabei heraus. Und sei es nur das Gefühl etwas Gutes getan zu haben (Hilfsbereitschaftsprogramm). Will er es jedoch nicht, so sieht er seinen Vorteil nicht. Finde heraus und frage ihn/sie, was du für ihn/sie tun kannst. Frage direkt: "Was kann ich als Gegenleistung für dich tun?" Und dann einigt euch, oder ziehe die Konsequenzen, und frage jemand anderes. Denn ein einseitiges Ausnutzen mag einige Zeit funktionieren, aber im Endeffekt lohnt es sich nicht.

Wenn es denn wirklich so einfach ist, sich seine Wünsche zu erfüllen (lassen), dann frage ich mich, wieso dies nicht tagein - tagaus praktiziert wird? Nun schuld daran sind wohl unsere Programmierungen oder schlicht Angst. Angst vor der Blamage, wenn man seine Wünsche artikuliert. Angst vor dem, was wohl der andere denken mag. Und auch Angst davor, enttäuscht zu werden. Ein "NEIN" zu hören - Angst vor Ablehnung.

Aber Angst hindert. Führt zur Lähmung. Zur geistigen Leichenstarre.

Mein Tipp: Egal was passiert. Die Welt dreht sich weiter und du bleibst am Leben. Nichts passiert, außer in deinem Kopf. Deswegen: Lass die Angst zu, und tue es trotzdem. Du hast nichts zu verlieren, aber alles zu gewinnen. Es ist nur eine Frage von WOLLEN und TUN.

Wie immer im Leben. Wir überlegen uns, was wir wollen, überschlagen kurz die Kosten im Vergleich zum Gewinn, und tun oder lassen es dann. So einfach ist es. Aber denke daran, alles was du wirklich tun musst, ist nur ein paar Fragen zu stellen. Denn was ist die wichtiger? Die Angst z.B. "blöd" dazustehen oder dein Ziel?

Ein "NEIN" bedeutet nichts. Es ist nur ein Spiel mit Zahlen und Wahrscheinlichkeiten. Je mehr du fragst, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit ein "JA" zu bekommen.

Man bekommt nicht immer sofort das, um was man bittet.

Fragst du aber weiter, dann bekommst du es vielleicht.
Fragst du aber nicht, dann bekommst du es auch zu 100% nicht.

Es sei denn es ist ansteckend.

.. und wenn du dich nun fragst, wie du dich bei mir für diesen Tipp bedanken kannst, hihi… frag mich einfach!

Schlusswort

So - wir sind am Schluss angekommen. Ich finde es gut, dass ich dich für einen kurzen Zeitraum begleiten durfte.

Sofern du dich ab und zu an diese Seiten erinnerst, den einen oder anderen Tipp annimmst und gelegentlich darüber nachdenkst wirst du dich langsam aber merklich verändern. Du wirst dich von einem normalen (H)Erdenbürger zu einem wahrhaft selbständigen Menschen entwickeln. Dessen bin ich mir sicher.

Vielleicht schreibst du mir ja einmal eine E-Mail, wie es dir ergangen ist. Ich würde mich freuen. Meine Adresse lautet: epbuch_s200@egopower.cjb.net.

In diesem Sinne: Mach was immer du willst, wenn du es nur wirklich selber willst.

Thorsten Steinberg